



RELEASE DE RESULTADOS

4T21

VIDEOCONFERÊNCIA - PORTUGUÊS: 17/02/2022, 11h00 (Brasília)

Webcast: [clique aqui](#). Telefone: +55 11 4090-1621 ou +55 11 4210-1803 (acesso - TOTVS)

Replay: +55 (11) 3193-1012 ou +55 (11) 2820-4012 até 24/02/2022
ou no website ri.totvs.com

VIDEOCONFERÊNCIA - INGLÊS (Tradução Simultânea): 17/02/2021, 11h00 (Brasília)

Webcast: [clique aqui](#). Telefone: US Toll Free +1 844 204-8942 | Internacional +1 412 717-9627 |

Brasil +55 11 4090-1621 ou +55 11 4210-1803 (acesso - TOTVS)
Replay: +55 (11) 3193-1012 ou +55 (11) 2820-4012 até 24/02/2021
ou no website ri.totvs.com/en



4T21 RELEASE DE RESULTADOS

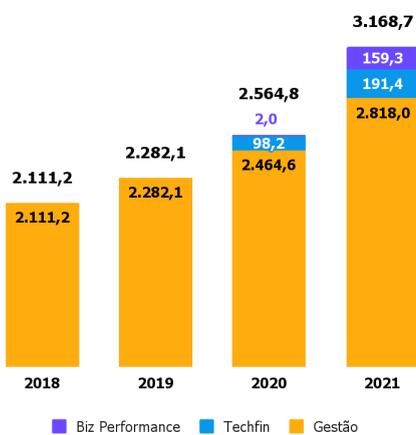
São Paulo, 16 de fevereiro de 2022 - A TOTVS S.A (B3: TOTS3), líder no desenvolvimento de soluções de negócio no Brasil, anuncia hoje seus resultados do Quarto Trimestre de 2022 (4T21). As demonstrações financeiras consolidadas da Companhia foram elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, em consonância com as Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS).

RECEITA LÍQUIDA DE FUNDING¹ ATINGE R\$3,2 BILHÕES NO ANO

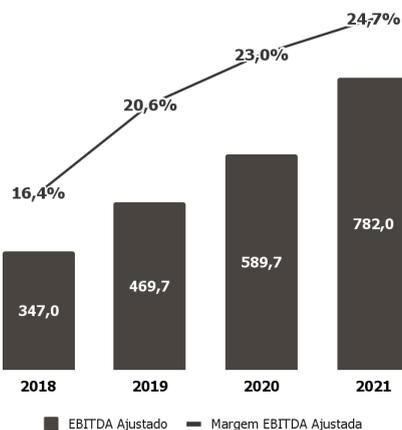
- Receita Líquida de Funding (Non-GAAP), que emprega o conceito de Receita de Techfin líquida do custo de funding, cresceu 24% vs 2020 com as novas locomotivas representando 40%² do total da Receita Líquida e 68%² do crescimento de 2021
 - Recorde histórico de crescimento orgânico de 24% da Receita Recorrente de Gestão no 4T21 vs 4T20, novamente impulsionado pela aceleração da Receita de SaaS, que atingiu crescimento de 37% no YoY
 - 4T21 com avanço de 31% da Receita Líquida de Funding YoY e manutenção de patamar saudável de 24,4% da Margem EBITDA Ajustada fizeram a Companhia atingir 55,8% na "Regra dos 40"



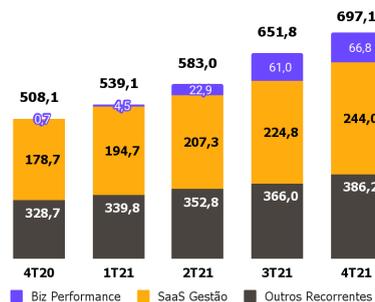
Receita Líquida de Funding¹



EBITDA Ajustado



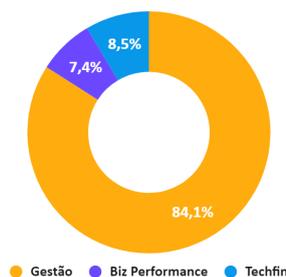
Receita Recorrente (R\$ MM)



Produção de Crédito (R\$ MM)



Margem de Contribuição 4T21



ARR Consolidada

R\$3,1bi
 Adição Orgânica Recorde
 +R\$255MM (4T21)

98%
 Taxa de Renovação Consolidada (4T21)

Carteira de Crédito

R\$1,5bi
 +39% vs 4T20

Inadimplência Supplier >90 dias
0,8%
 180 pontos abaixo da média Brasil⁴

EBITDA Ajustado

R\$782MM
 +33% vs 2020

Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado
91,4%
 2021

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

² Receita Líquida de Gestão somada às Receitas de Business Performance e de Techfin considerando os resultados não consolidados da Tail de jan-dez/20, da RD Station de jan/20 a mai/21 e da Supplier de jan-abr/20.

³ Considera os resultados não consolidados da RD Station de jun-dez/20 e da Tail Target de jan/20 a dez/20.

⁴ Fonte: Banco Central do Brasil (www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticasmonetariascredito) > tabelas.xls > Tabela 27 > MPMs.



MENSAGEM DO PRESIDENTE

Mais um ano termina e o avanço da vacinação, que já imunizou cerca de 80% da população brasileira, nos permitiu encerrar 2021 num processo de retomada gradual das atividades presenciais, sem deixar de seguir as medidas sanitárias necessárias e mantendo a preocupação com a vida como principal prioridade em nosso trabalho. Por isso, fica aqui meu agradecimento a todos os TOTVERs, seus familiares e aos nossos parceiros por seguirem enfrentando e vencendo este período desafiador. Quero também desejar um 2022 de sucesso, conquistas e de muita saúde.

Na TOTVS, entregamos mais um ano fantástico de muitas conquistas e evoluções. Nosso ecossistema 3D (3-Dimensões: Gestão, Business Performance e Techfin) é uma realidade consolidada, com nosso cliente acessando um amplo portfólio que vai muito além do ERP, permitindo a aceleração da jornada de digitalização. Definitivamente estamos mudando a regra do jogo no mercado de software de gestão empresarial.

Construímos novas e potentes locomotivas que multiplicam nosso mercado endereçável em mais de 7 vezes, aceleram o desenvolvimento de novos modelos, constroem valor para a Companhia e aumentam seus diferenciais competitivos. Duas delas, Techfin e Business Performance, com menos de 3 anos de jornada, já representam mais de 13% da Receita Total de 2021, evidenciando seus potenciais.

Quando somamos os resultados de SaaS em Gestão, Business Performance e Techfin, estas locomotivas fecharam 2021 representando mais de 40% da Receita Total e cerca de 70% do crescimento ano contra ano. Resultado que nos impulsionou a quebrar recordes históricos, financeiros e operacionais.

Na dimensão de Gestão, a Receita Recorrente acelerou durante todo o ano, inclusive no último trimestre. Fechamos o 4T21 com impressionante crescimento orgânico de 24% em comparação ao 4T20, 18% acima de 2020 e representando mais de 80% da Receita Líquida Total em todos os trimestres. Esse resultado é fruto do foco em SaaS, que apresenta crescimento superior a 30%, e à Cloudificação, que cresceu 48% em 2021. Este foi o terceiro ano consecutivo de crescimento de 2 dígitos, com 30% da contratação de SaaS vindos de novos nomes, mesmo com a liderança incontestável no mercado de ERP, o que reforça que este é um mercado não maduro e em expansão.

Em Business Performance, com a aquisição da RD Station, principal *player* deste mercado no Brasil, demos um passo decisivo na estruturação desta dimensão, que encerrou 2021 em um ritmo muito forte, representando 6% da Receita da Companhia, com destaque para a Receita Recorrente que cresceu organicamente 45% ano contra ano. Esta é uma dimensão com alto potencial de geração de valor e que vamos continuar apostando forte, com uma estratégia ampla de exponencialização do *digital commerce*, com um modelo *asset light* que impulsiona o crescimento do GMV e do *take rate*.

Em Techfin, comprovando mais uma vez a solidez do modelo de negócio, quebramos seguidos recordes de produção de crédito, encerrando o ano em R\$9,8 bilhões, crescimento de 48% sobre 2020, sem deixar de lado a disciplina na concessão de crédito, refletida nos baixos níveis de inadimplência ao longo de todo o ano. Ainda há muito mais por vir. Temos como principal objetivo revolucionar a oferta de serviços financeiros, nos tornando a Plataforma Financeira para a Pequena e Média Empresa, expandindo nosso portfólio com produtos personalizados e mais competitivos, facilitando o acesso a esses serviços por meio de soluções integradas e baseadas em *Big Data*.

Estes avanços posicionam a TOTVS em um novo momento: de forte aceleração no crescimento, com Margem EBITDA saudável, o que resultou num avanço de 13 pontos percentuais na regra dos 40, que atingiu 48% em 2021. Este equilíbrio entre crescimento acelerado e alta margem é singular no mercado de tecnologia brasileiro e ideal para enfrentar qualquer tipo de cenário, mesmo os mais desafiadores, como o que temos visto nos últimos anos no Brasil. Mais uma prova que a TOTVS é uma empresa diferenciada, com capacidade única de transformação. Este indicador também nos ajudará a administrar com flexibilidade e equilíbrio a combinação de dimensões de negócios em momentos e mandatos distintos, privilegiando uma cultura jovem, ambiciosa e criativa. Estamos e estaremos em movimento, buscando encontrar caminhos inovadores para gerar e destravar valor.

Um exemplo prático disso foi a criação da Dimensa, que agora possui recursos dedicados, mais foco e autonomia, além de contar com a B3, no objetivo de ser a principal opção de tecnologia B2B para o setor financeiro. Outro exemplo é o *Corporate Venture Capital as a Service*, um conceito novo que conta com um gestor externo e independente e que nos



permitiu criar um mecanismo de investimento direcionado para startups com alto potencial de crescimento e inovação.

Nossa "Máquina de Vendas" continuou com entregas recorde de adição líquida orgânica de ARR, totalizando R\$629 milhões em 2021, dos quais 60% foram oriundos de Volume, isto é, novos *signings* de novos clientes, somados a *cross* e *up-sell* para clientes da base. Resultado impressionante, comprovando nosso *pricing power* em um período de alta inflacionária. Este sucesso comercial é fruto de uma combinação de fatores: (i) NPS - *Net Promoter Score* - em níveis recordes; (ii) reduções de churn; (iii) rejuvenescimento da marca TOTVS; (iv) ampliação do portfólio de soluções; (v) processo de migração para a nuvem, reduzindo o custo total de propriedade para os clientes; e (vi) evolução na produtividade e eficiência da estrutura comercial, que concluiu um importante processo de consolidação das nossas franquias, movimento fundamental para novos investimentos, mais sofisticação e estrutura para a jornada da estratégia tridimensional.

Por fim, destaco também o *Follow-on*, realizado no momento certo e que, associado à nossa solidez de geração operacional de caixa, amplia nossa capacidade de execução em M&A, nos colocando em uma posição para capturar oportunidades. Preservando nossa disciplina, acreditamos que é uma questão de tempo para que as correções nos valores dos ativos listados e de *duration* mais longa se reflitam nos ativos privados, abrindo espaço para novos movimentos em M&A.

O ESG é premissa do nosso negócio e seguimos engajando os TOTVERs. Renovamos o processo da materialidade, ouvindo nossos *stakeholders*. Como resultado, no pilar E, fomentamos o debate sobre a ampliação da divulgação de dados relacionados às emissões de gases de efeito estufa, como um próximo e importante passo, em complemento aos indicadores e práticas ambientais que já informamos em nosso Relato Integrado. No pilar S, nossa Pesquisa de Engajamento mostrou que 94% dos TOTVERs estão satisfeitos com a autonomia e 95% acreditam no futuro da TOTVS, sustentando elevados patamares do nosso eNPS (*Employee Net Promoter Score*). No pilar G, destacamos o lançamento da nossa Política de Privacidade de Dados.

Vale destacar também os diversos reconhecimentos conquistados em 2021: (i) a inclusão da TOTVS no grupo das 100 empresas com melhor reputação no Brasil no ranking Monitor Empresarial de Reputação Corporativa (Merco); (ii) a premiação pelo segundo ano consecutivo no ranking GPTW entre as melhores empresas de tecnologia para se trabalhar e o consequente ingresso no Índice GPTW da B3; (iii) o reconhecimento do nosso Programa de Diversidade e Inclusão pelo Selo de Direitos Humanos e Diversidade (iniciativa da Prefeitura de São Paulo); (iv) a conquista do Ranking Institutional Investor; e (v) o prêmio Melhores da Bolsa 2021 da Infomoney. Além disso, a TOTVS figura entre as principais recomendações de tecnologia nas carteiras ESG do BTG, JP Morgan, Santander e XP.

Para 2022, seguiremos focados na nossa jornada de crescimento e transformação. Temos visto de forma consistente uma corrida de empresas por novas tecnologias, buscando expandir e recuperar investimentos para acelerar o processo de digitalização. Neste sentido, a busca por um parceiro forte, com capacidade de solucionar a maior parte dos problemas e que permita manter foco no *core business*, se torna ainda mais relevante, principalmente entre as pequenas e médias empresas. Vemos a TOTVS como uma grande beneficiária neste cenário.

O futuro é interligado, interdependente e por isso seguiremos evoluindo e investindo para continuar sendo o parceiro que nosso cliente sabe que pode contar. O parceiro que irá entregar a proposta de valor contratada e ajudá-lo a melhorar seus resultados. Ou seja, cada vez mais nos tornaremos o "*Trusted Advisor*" de nossos clientes. Sabemos que o caminho não é simples, exige tamanho, investimento, estrutura, sofisticação e capacidade em M&A. Atributos combinados que só a TOTVS tem!

É para isto que existimos: para melhorar o resultado das empresas. Sempre acreditando no Brasil que Faz!

Dennis Herszkowicz, CEO



EVENTOS RECENTES

Ecossistema muito além do ERP...

Dimensa adquire InovaMind e Mobile2you

Com estas aquisições, a Dimensa amplia sua oferta de produtos e serviços e dá mais um passo estratégico para fortalecer sua posição de liderança no segmento de tecnologias B2B para o setor financeiro e de fintechs

A primeira delas, a InovaMind, é uma startup de inteligência artificial que utiliza Big Data para criar produtos e serviços digitais de *onboarding*, validação de identidade, *background check* e gestão de riscos para empresas de todos os portes, por meio da análise e enriquecimento de dados, *machine learning* e automação de processos de captura de documentos.

A segunda aquisição foi a Mobile2you, *mobile-house* responsável pelo desenvolvimento de aplicativos financeiros sob medida ("Tailor-made"), para empresas que desejam iniciar a jornada de entrada no mercado de "fintech". Integrando a camada de back-office a uma experiência completa de jornada do usuário, a Mobile2you entrega valor aos clientes oferecendo produtos digitais financeiros que geram tração às regras de negócio das empresas.

Mais informações podem ser acessadas nas comunicações das respectivas transações: [Inovamind](#) e [Mobile2you](#).



Novos Lançamentos em Gestão: TOTVS Hospitality + RD Station e soluções de RH

Novidades no portfólio da dimensão de Gestão unindo solução de hospitalidade com marketing e serviço, além de novos produtos de RH

Em parceria formada com a Pmweb, a TOTVS promoveu a integração do seu sistema para o setor de hospitalidade às ferramentas de automação de marketing digital da RD Station, disponibilizando uma plataforma focada em reservas diretas, que mira a fidelização e personalização das vendas, com o intuito de auxiliar o setor hoteleiro a recuperar sua saúde financeira, impactada pela pandemia.

Outra novidade é a parceria firmada com a Bossa.etc, por meio da qual a TOTVS lançou duas novas ferramentas para gestão de aprendizagem de colaboradores e avaliação de competências: o sistema Gestão de Aprendizagem by BLAST! e a plataforma Mapa de Competência by BLAST!. O sistema Gestão de Aprendizagem busca dar apoio a área de RH a ganhar mais eficiência na disponibilização de conteúdo educativo para os colaboradores, organizar as turmas e administrar os cursos online ou híbridos. O Mapa de Competência permite que os gestores de RH identifiquem e analisem habilidades humanas, que podem ajudar, tanto na fase de avaliação do atual funcionário e no que é preciso aprimorá-lo para uma posição mais avançada, quanto na fase de recrutamento e seleção.

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



ESG (Ambiental, Social e Governança)

Juros sobre Capital Próprio

TOTVS anuncia JCP relativos ao 2S21

Em 22 de dezembro de 2021, o Conselho de Administração deliberou pelo pagamento de Juros sobre Capital Próprio (JCP) relativos ao segundo semestre de 2021 (2S21) no montante de R\$79 milhões, correspondentes a R\$0,13 por ação, cujo pagamento ocorrerá em 20 de maio de 2022 aos acionistas detentores de ações da Companhia em 28 de dezembro de 2021.

Para acessar o Fato Relevante, [clique aqui](#).



IGPTWB3 **Ações da TOTVS agora integram o Índice GPTW da B3**

Carteira inclui empresas certificadas pelo GPTW (Great Place To Work), focadas na agenda ESG e em promover melhores práticas do mercado de trabalho

A partir de janeiro de 2022, as ações da TOTVS passaram a integrar a primeira composição do Índice GPTW, da B3, que incorpora empresas reconhecidas pela consultoria Great Place to Work (GPTW) em 2021. A GPTW é uma consultoria global que apoia empresas e reconhece os melhores ambientes de trabalho ao redor do mundo, baseado na cultura de confiança, alto desempenho e inovação.

O IGPTW B3 tem o objetivo de ser um indicador de desempenho médio das cotações das empresas certificadas pela GPTW listadas na B3, com foco em ESG (*Environmental, Social and Governance*). Fazer parte da composição do primeiro Índice GPTW do mundo é uma demonstração do foco da Companhia em práticas ESG e de seu esforço em promover as melhores práticas no mercado de trabalho.

Recentemente, a TOTVS obteve diversos reconhecimentos que refletem a preocupação da Companhia com o desenvolvimento de uma Agenda ESG consistente. Em 2021, foi reconhecida no prêmio Melhores do ESG da Revista Exame como a Melhor empresa ESG do setor de tecnologia; pelo Radar ESG da XP Investimentos, como empresa melhor posicionada no setor de tecnologia, além de ter sido incluída nas carteiras recomendadas ESG, do BTG Pactual e do JP Morgan.

TOTVS apoia formação profissional de jovens e lança plataforma com nomes de jovens capacitados para o mercado de tecnologia

A Companhia lançou o “Vitrine de Talentos”, plataforma que ajuda recrutadores e empresas a encontrarem jovens habilitados no sistema ERP da Companhia

A TOTVS anunciou o lançamento de uma página com as ações da Companhia voltadas à formação e capacitação de profissionais para o mercado de tecnologia. Além das ações do IOS (Instituto da Oportunidade Social), a página traz uma Vitrine de Talentos, que apresenta ao mercado jovens estudantes capacitados a operar o ERP TOTVS Backoffice – Linha Protheus. A iniciativa faz parte de uma parceria entre a TOTVS, a Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia do Estado de São Paulo (SDE) e o Centro Paula Souza (CPS), por meio do programa do Governo do Estado de São Paulo “Minha Chance”, que promove a abertura de cursos profissionalizantes diretamente ligados a vagas de emprego definidas em parceria com as empresas.

A Vitrine de Talentos é o lugar ideal para recrutadores e empresas encontrarem, de forma fácil e rápida, profissionais habilitados a operar os sistemas TOTVS. A iniciativa demonstra o compromisso da TOTVS em contribuir com a empregabilidade de jovens no Brasil e faz parte do nosso compromisso de potencializar o alcance do ODS (Objetivo de Desenvolvimento Sustentável) 4, que trata de Educação de Qualidade.

Para conferir a página sobre as ações de capacitação profissional e a Vitrine de Talentos, [clique aqui](#)





DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
Regra dos 40 (a+b)	55,8%	41,3%	1450 pb	47,5%	830 pb	48,2%	35,4%	1280 pb
(a) Cresc. de Receita Líquida	31,4%	17,0%	1440 pb	24,2%	720 pb	23,5%	12,4%	1110 pb
(b) Margem EBITDA Ajustada	24,4%	24,3%	10 pb	23,2%	120 pb	24,7%	23,0%	170 pb
Crescimento (em R\$ mil)								
Receita Líquida (Non-GAAP) (1)	890.460	677.776	31,4%	827.092	7,7%	3.168.714	2.564.845	23,5%
Receita Recorrente Consolidada	697.058	508.054	37,2%	651.822	6,9%	2.470.920	1.954.093	26,4%
% Receita Recorrente Consolidada	75,7%	73,7%	200 pb	76,3%	-60 pb	75,8%	75,3%	50 pb
% Receita Biz Perform. + Techfin	14,6%	6,3%	830 pb	13,1%	150 pb	11,1%	3,9%	720 pb
ARR Consolidada	3.074.249	2.219.320	38,5%	2.819.020	9,1%	n/a	n/a	-
Adição Líquida de ARR Consolidada	255.229	80.620	216,6%	161.982	57,6%	629.010	233.620	169,2%
Receita SaaS Consolidada	309.376	179.465	72,4%	284.724	8,7%	1.022.663	672.130	52,2%
Rec. Recorrente Biz Performance (2)	66.804	48.579	37,5%	61.037	9,4%	235.838	164.673	43,2%
Produção de Crédito	2.624.209	1.927.316	36,2%	2.665.874	(1,6%)	9.771.393	6.590.656	48,3%
Rentabilidade (em R\$ mil)								
Mg EBITDA Ajustada (3)	24,4%	24,3%	10 pb	23,2%	120 pb	24,7%	23,0%	170 pb
EBITDA Ajustado (4)	217.512	164.388	32,3%	192.081	13,2%	781.956	589.716	32,6%
Lucro Caixa (5)	145.753	101.934	43,0%	111.239	31,0%	444.858	337.548	31,8%
Margem Lucro Caixa	16,4%	15,0%	140 pb	13,4%	300 pb	14,0%	13,2%	80 pb
Geração Operacional de Caixa	156.600	124.345	25,9%	272.920	(42,6%)	714.437	595.411	20,0%
Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado	72,0%	75,6%	-360 pb	142,1%	-7010 pb	91,4%	101,0%	-960 pb
ROE Supplier 12M	51,4%	23,5%	2790 pb	51,9%	-50 pb	n/a	n/a	-
Mercado de Capitais								
TOTS3 (R\$)	28,64	28,72	(0,3%)	36,10	(20,7%)	n/a	n/a	-
ADTV 30 (R\$ mil)	141.081	226.394	(37,7%)	159.733	(11,7%)	n/a	n/a	-
IBOV (pts)	104.822	119.017	(11,9%)	110.979	(5,5%)	n/a	n/a	-
IBrX 50 (pts)	17.504	19.566	(10,5%)	18.328	(4,5%)	n/a	n/a	-

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

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

(3) EBITDA ajustado sobre a Receita Líquida de Funding (Non-GAAP)

(4) EBITDA ajustado pelos itens extraordinários

(5) Lucro líquido sem os efeitos das despesas com amortização de intangíveis oriundos de aquisições



ECOSSISTEMA DE 3 DIMENSÕES

O ecossistema de 3 Dimensões da TOTVS já é uma realidade e a estratégia de seguir complementando o portfólio de tecnologias B2B, indo além do ERP, tem permitido a Companhia mudar o ambiente competitivo e impulsionar a produtividade e a competitividade dos negócios e serviços financeiros digitais em 12 segmentos econômicos. Adicionar as dimensões de Business Performance e Techfin à já consolidada dimensão de Gestão permite a TOTVS oferecer uma *full stack platform* e caminhar para ser um verdadeira *Trusted Advisor* de seus clientes.

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



DESCRITIVO E COMPOSIÇÃO DAS DIMENSÕES DE NEGÓCIO:

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

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

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



RESULTADOS FINANCEIROS E OPERACIONAIS

No 4T21, para apresentar as despesas por função na Demonstração de Resultados do Exercício (DRE), como estabelece o pronunciamento contábil 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 tais depreciações, amortizações e provisão para perda.

Visando preservar a análise das margens de contribuição das 3 dimensões de negócio e do EBITDA consolidado, manteremos neste relatório o **padrão de apresentação** já utilizado em trimestres anteriores, que denominamos como **padrão “Non-GAAP”**, isto é, **sem reclassificar as despesas com depreciação e amortização e com provisão para perda esperada**.

Ainda na DRE, a partir deste trimestre passaremos a utilizar o conceito de Receita de Techfin Líquida de Funding, inclusive na consolidação da Receita Líquida (Non-GAAP) da Companhia, e consequentemente com o cálculo das margens sendo feito a partir dela. O objetivo é alinhar a visualização do desempenho de Techfin à forma como gerimos e acompanhamos o negócio, além de ser o formato normalmente adotado pelo mercado para avaliar a performance e a rentabilidade de negócios de crédito. Seguiremos reportando a Receita de Techfin Líquida de funding.

Por fim, a reconciliação entre o padrão de DRE apresentado nas demonstrações financeiras auditadas “GAAP”, de acordo com o CPC-26, e o padrão “Non-GAAP” está apresentada no **Anexo III** deste documento.

Resultados Consolidados (Non-GAAP)

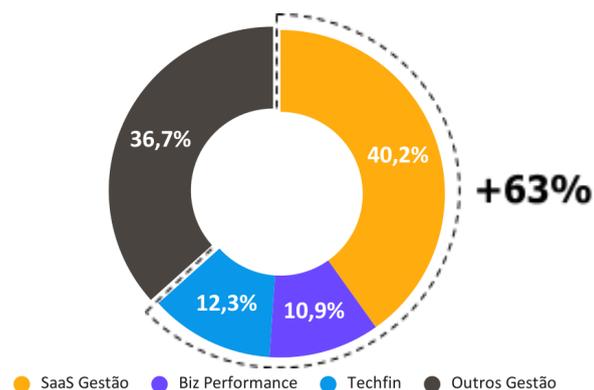
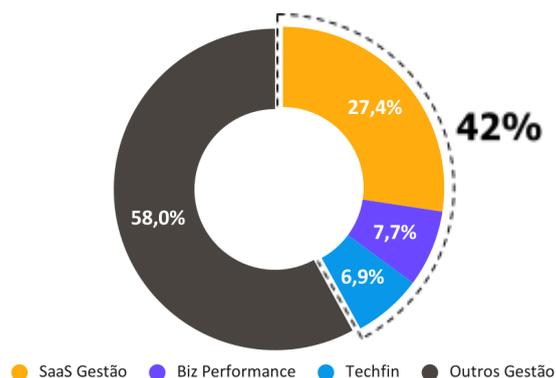
Resultados Consolidados (em R\$ mil)	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
Receita Líquida (GAAP)	920.694	689.494	33,5%	854.538	7,7%	3.258.863	2.596.077	25,5%
Custo de Funding de Techfin	(30.234)	(11.718)	158,0%	(27.446)	10,2%	(90.149)	(31.232)	188,6%
Receita Líquida (Non-GAAP)	890.460	677.776	31,4%	827.092	7,7%	3.168.714	2.564.845	23,5%
Receita de Gestão	760.215	635.207	19,7%	718.667	5,8%	2.818.001	2.464.625	14,3%
Receita de Business Performance	68.643	924	>999%	62.714	9,5%	159.311	2.029	>999%
Receita de Techfin Líquida de Funding	61.602	41.645	47,9%	45.711	34,8%	191.402	98.191	94,9%
Margem de Contribuição Consolidada	480.283	363.117	32,3%	444.395	8,1%	1.716.117	1.344.169	27,7%
Margem de Contribuição de Gestão	403.692	329.035	22,7%	385.245	4,8%	1.509.253	1.265.899	19,2%
Margem de Contrib. de Biz Performance	35.696	804	>999%	29.590	20,6%	78.806	1.849	>999%
Margem de Contribuição de Techfin	40.895	33.278	22,9%	29.560	38,3%	128.058	76.421	67,6%
% Margem de Contrib. Consolidada	53,9%	53,6%	30 pb	53,7%	20 pb	54,2%	52,4%	180 pb
% Margem de Contribuição de Gestão	53,1%	51,8%	130 pb	53,6%	-50 pb	53,6%	51,4%	220 pb
% Margem de Contrib. de Biz Performance	52,0%	87,0%	-3500 pb	47,2%	480 pb	49,5%	91,1%	-4160 pb
% Margem de Contribuição de Techfin	66,4%	79,9%	-1350 pb	64,7%	170 pb	66,9%	77,8%	-1090 pb
Despesas Comerciais e de Marketing	(170.117)	(130.921)	29,9%	(163.531)	4,0%	(601.160)	(474.373)	26,7%
Despesas Adm. e Outras Ajustada	(92.654)	(67.808)	36,6%	(88.821)	4,3%	(332.475)	(279.786)	18,8%
Resultado da Equivalência Patrimonial	-	-	-	38	(100,0%)	(526)	(294)	78,9%
EBITDA Ajustado	217.512	164.388	32,3%	192.081	13,2%	781.956	589.716	32,6%
Margem EBITDA Ajustada	24,4%	24,3%	10 pb	23,2%	120 pb	24,7%	23,0%	170 pb



Receita Líquida (Non-GAAP)

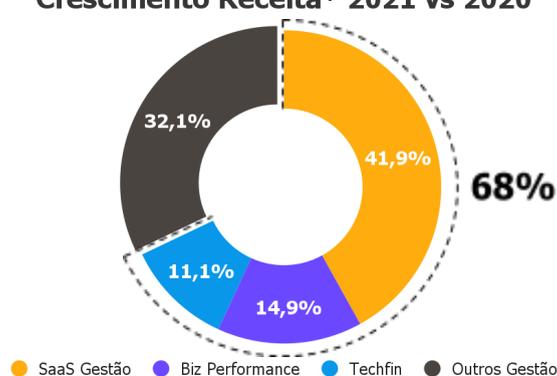
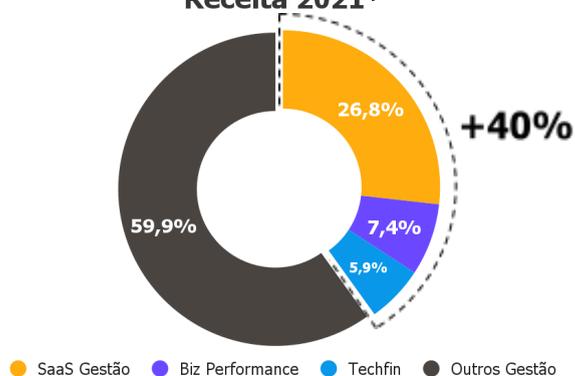
Receita 4T21

Crescimento Receita 4T21 vs 4T20*



Receita 2021*

Crescimento Receita* 2021 vs 2020



* Receita de Gestão, somada às receitas de Business Performance, considerando os resultados não consolidados da Tail de jan-dez/2020 e da RD Station de jan/2020 a mai/2021 e as receitas de Techfin considerando os resultados não consolidados da Supplier de jan-abr/2020.

A Receita Líquida consolidada cresceu ano contra ano 31% no trimestre e 24% no ano de 2021, atingindo R\$3,2 bilhões no ano com os seguintes destaques: (i) a Receita Recorrente de Gestão acelerou, crescendo 18% ano contra ano em 2021, impulsionada, tanto pelo aumento do Volume (novos *signings*), quanto pelo *pricing power* do modelo de recorrente da Companhia; (ii) a consolidação da RD Station a partir de junho de 2021, como um passo definitivo na construção da dimensão de Business Performance, que atingiu 7,4% da Receita pro forma de 2021 e 15% do crescimento dessa receita em 2021; e (iii) Produção de Crédito de Techfin de quase R\$10 bilhões, 48% acima de 2020 e 51% acima de 2019.

EBITDA Ajustado

A Margem EBITDA Ajustada encerrou o 4T21 em 24,4%, 120 pontos base acima do 3T21, especialmente devido: (i) ao aumento de 480 pontos base no % da Margem de Contribuição de Business Performance, com destaque para a redução da provisão para perda esperada; (ii) ao aumento de 170 pontos base no % da Margem de Contribuição de Techfin, explicado pela maior eficiência na utilização de capital; (iii) à manutenção dos patamares de gastos em Marketing e menor participação das franquias no mix de vendas de Licenças do período, refletindo em um crescimento das Despesas Comerciais e de Marketing abaixo do crescimento da Receita Líquida; e (iv) à redução da Provisão para Contingências e ao crescimento das Despesas Administrativas e Outras Ajustadas também abaixo do crescimento da Receita Líquida.

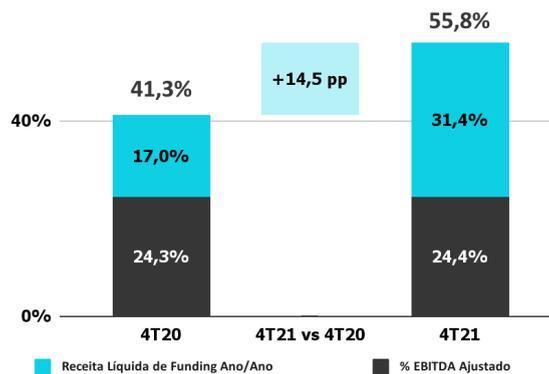
Na visão acumulada do Ano, o crescimento de 170 pontos base da Margem EBITDA Ajustada está associado principalmente: (i) ao crescimento de 220 pontos base do % da Margem de Contribuição de Gestão, devido à aceleração do crescimento de receita e redução da Provisão para Perda Esperada; e (ii) à diluição de Despesas Gerais e Administrativas e Outras, tanto pelo crescimento de receita e aumento de eficiência, quanto pela redução de 28% da Provisão para Contingências. Vale destacar que este ganho de margem foi possível mesmo com o aumento da



representatividade das dimensões Business Performance e Techfin, que possuem momentos e mandatos distintos, com foco voltado principalmente ao crescimento acelerado de receita, além do ciclo de aumento da taxa Selic que também gera um impacto temporário na margem de Techfin.

Regra dos 40

A métrica de regra dos 40 (combinação de crescimento e rentabilidade que resulte em uma soma superior a 40 pontos percentuais) encerrou o 4T21 em 56%, 14,5 pontos percentuais acima do mesmo período do ano anterior, impulsionado pelo avanço de 14,4 pontos percentuais no crescimento de Receita Líquida, demonstrando novamente o foco da Companhia em acelerar o crescimento de receita, em especial as receitas recorrentes e transacionais, mantendo uma rentabilidade saudável, o que é algo único e ainda mais valioso em momentos de instabilidade de mercado.





Resultados da dimensão Gestão

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

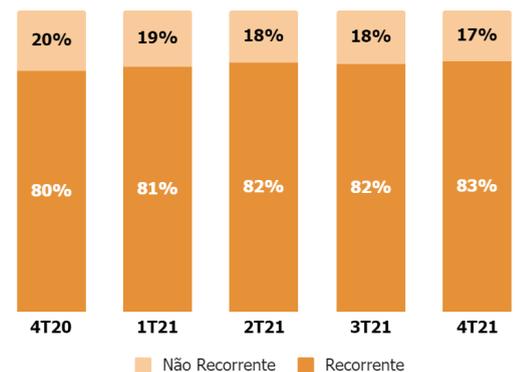
Resultado de Gestão (em R\$ mil)	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
Receita Líquida	760.215	635.207	19,7%	718.667	5,8%	2.818.001	2.464.625	14,3%
Recorrente	629.119	507.267	24,0%	590.254	6,6%	2.313.665	1.952.574	18,5%
Não Recorrente	131.096	127.940	2,5%	128.413	2,1%	504.336	512.051	(1,5%)
Licenças	54.185	52.881	2,5%	51.106	6,0%	210.832	221.329	(4,7%)
Serviços	76.911	75.059	2,5%	77.307	(0,5%)	293.504	290.722	1,0%
Custos	(219.413)	(190.697)	15,1%	(203.945)	7,6%	(800.109)	(734.468)	8,9%
Lucro Bruto	540.802	444.510	21,7%	514.722	5,1%	2.017.892	1.730.157	16,6%
Margem Bruta	71,1%	70,0%	110 pb	71,6%	-50 pb	71,6%	70,2%	140 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(134.728)	(109.493)	23,0%	(122.969)	9,6%	(490.227)	(425.262)	15,3%
Provisão para Perda Esperada	(2.382)	(5.982)	(60,2%)	(6.508)	(63,4%)	(18.412)	(38.996)	(52,8%)
Margem de Contribuição de Gestão	403.692	329.035	22,7%	385.245	4,8%	1.509.253	1.265.899	19,2%
% Margem de Contribuição de Gestão	53,1%	51,8%	130 pb	53,6%	-50 pb	53,6%	51,4%	220 pb

Receita Líquida

A Receita Líquida de Gestão continuou acelerando no 4T21, crescendo 20% em comparação ao 4T20 e fechando o ano 14% acima de 2020. A Receita Recorrente atingiu 83% da Receita Líquida, que teve como principal impulsionador o crescimento orgânico da Receita Recorrente ano contra ano de 24% no 4T21 e de 18% no ano de 2021.

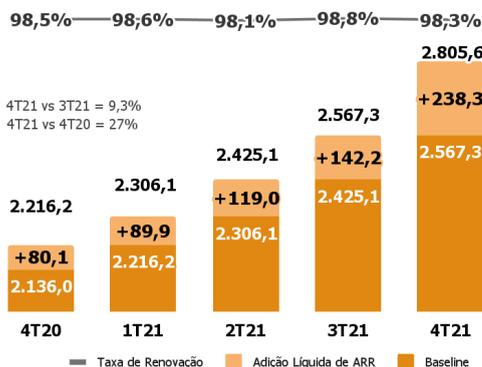
No trimestre, tal desempenho está associado em especial aos segmentos de Educação, Distribuição, Logística e Agroindústria, que tiveram crescimento de Receita Líquida ano contra ano acima de 25%.

Receita Líquida



Receita Recorrente

ARR (R\$ MM) e Taxa de Renovação



O crescimento orgânico da receita recorrente no 4T21, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, atingiu 24%, superando o recorde histórico de 20% do 3T21. O principal motor foi o novo recorde de adição líquida orgânica de ARR (*Annual Recurring Revenue*), de R\$238,3 milhões, 3 vezes superior à adição líquida do 4T20 e 68% superior à do 3T21. Com isso, o ARR de Gestão superou R\$2,8 bilhões e cresceu 27% sobre o 4T20 e 9,3% sobre o 3T21.

Este crescimento expressivo de ARR foi possível, principalmente, pela evolução do **Volume** de vendas, composto pelos novos *signings*, que foi o responsável por aproximadamente 63% da adição do 4T21 e os restantes 37% se deram pelo efeito **Preço**, decorrentes dos reajustes contratuais.

O aumento de **Volume** reflete a combinação de fatores já destacados no trimestre anterior, tais como: (i) mercado de software de gestão em expansão e longe da maturidade, demonstrado pelas vendas a novos clientes de SaaS, que representaram 27% do total; (ii) NPS em nível recorde, sendo determinante para novas vendas; (iii) evolução na produtividade e eficiência comercial, em particular nas franquias; (iv) rejuvenescimento da marca TOTVS; (v) ampliação do portfólio de soluções; e (vi) migração para a nuvem, que reduz o custo total de propriedade para o cliente.



Estes fatores fizeram os novos *signings* de SaaS crescer 30% em 2021, quando comparado a 2020, com destaque para os novos *signings* de Cloud que cresceram 48% no mesmo período. Este desempenho, aliado à capacidade de reajuste de preços da Companhia (*Pricing Power*) e manutenção de patamares baixos de *churn*, demonstrado pela taxa de renovação rodando acima de 98% no ano, fizeram a Receita de SaaS de Gestão crescer 30% no ano e 37% no 4T21 versus 4T20, conforme observado no gráfico a direita.

Receitas não Recorrentes

A Receita de Licenças do 4T21 cresceu 2,5% ano contra ano, abaixo da inflação do período, principalmente pela forte aceleração nos *signings* e na receita recorrente de SaaS que, conforme explicado nos trimestres anteriores, geram uma natural e saudável desaceleração na receita de licenças. Este mesmo comportamento pode ser observado no resultado do ano, com a redução de 4,7% desta linha.

Adicionalmente, a Receita de Serviços não Recorrentes também cresceu abaixo da inflação ano contra ano, tanto no trimestre, quanto no ano, como consequência da evolução do portfólio de produtos e migração para nuvem, que levam à redução do investimento inicial e do custo total de propriedade dos clientes.

Margem Bruta

A Margem Bruta de Gestão encerrou o trimestre em 71,1%, 50 pontos base abaixo do 3T21 devido especialmente aos reajustes salariais coletivos e seus efeitos retroativos sobre as provisões de férias e de 13º salário, além do reforço do time de Cloud, em consonância com o aumento da Receita desta operação. No acumulado do ano, a Margem Bruta de Gestão atingiu 71,6%, 140 pontos base acima de 2020. Esta expansão é explicada principalmente pela: (i) expansão do Modelo SaaS; (ii) modernização e digitalização dos produtos e serviços de software, com a Companhia oferecendo cada vez mais produtos que exigem menos serviços de implantação e customizações; (iii) avanço na qualidade dos produtos, com níveis recordes de NPS e, conseqüentemente, menor demanda por suporte; e (iv) manutenção dos níveis de implantação remota acima de 90%.

Pesquisa e Desenvolvimento

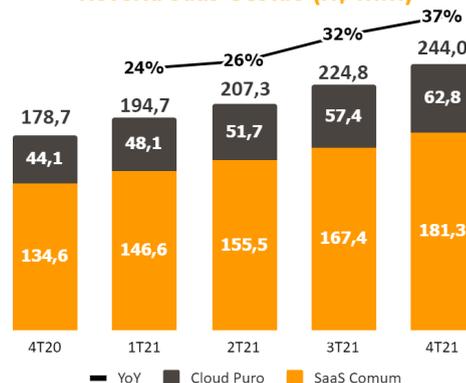
As despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) aumentaram em 80 pontos base a sua representatividade sobre a Receita Recorrente de Gestão quando comparado ao trimestre anterior, atingindo 21,6% no 4T21. Este avanço é decorrente principalmente dos reajustes coletivos já contidos nos comentários sobre a Margem Bruta.

No acumulado do ano, esta linha passou de 21,8% sobre a Receita Recorrente em 2020 para 21,2% em 2021. Essa redução demonstra a maior eficiência na alocação de recursos, que possibilitou um aumento de 12% na geração de Receita Recorrente por *headcount* de P&D no período, mesmo com a Companhia investindo constantemente no aumento da qualidade e modernização do portfólio.

Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada (antiga PCLD ou PDD) atingiu 0,3% da Receita Líquida de Gestão no 4T21 e 0,7% no ano de 2021, menor patamar desde 2006. No trimestre, o volume mais relevante de regularização de atrasos de recebíveis resultou em reversões de provisões constituídas em trimestres anteriores. O patamar atingido no ano retrata um negócio baseado em Receita Recorrente, combinado à uma base de clientes pulverizada, diversificada e mais resiliente que a média geral das empresas de mercado. Também acreditamos que a forte melhoria do NPS tem relação com essa evolução.

Receita SaaS Gestão (R\$ MM)

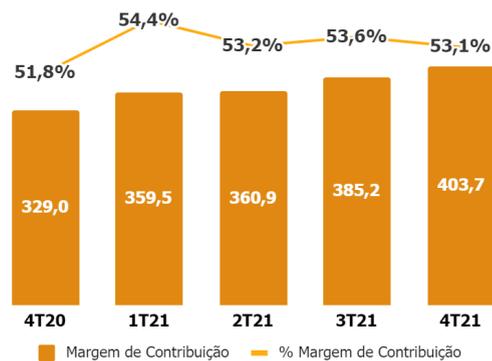




Margem de Contribuição de Gestão

A Margem de Contribuição de Gestão ultrapassou a marca de R\$400 milhões no 4T21 e R\$1,5 bilhão em 2021, enquanto a Margem de Contribuição sobre a Receita Líquida de Gestão cresceu ano contra ano 130 pontos base no 4T21 e 220 pontos base no ano de 2021. Este aumento de eficiência se deve principalmente ao avanço da Receita Recorrente e da Margem Bruta, assim como a redução da Provisão para Perda Esperada que retrata a reabertura da economia, quando comparado ao mesmo período do ano passado, por conta da pandemia do COVID-19.

Margem de Contribuição





Resultados da dimensão Business Performance

A dimensão Business Performance representa o portfólio de soluções focadas em aumentar as vendas, competitividade e desempenho dos clientes, através de marketing digital, vendas/digital commerce e soluções de CX - experiência do cliente.

Para fins de comparabilidade, apresentamos abaixo o resultado da dimensão considerando os números de janeiro a dezembro de 2020 da Tail Target e de junho a dezembro de 2020 da RD Station.

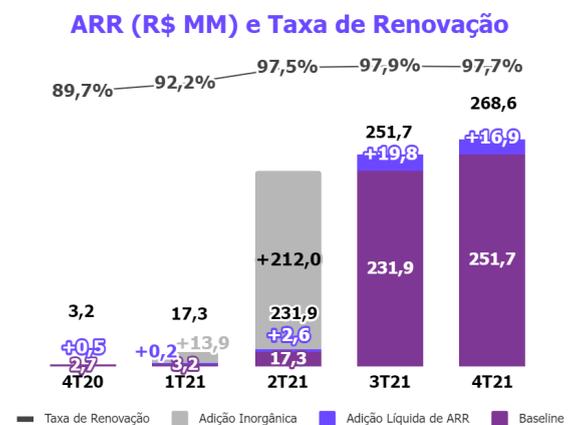
Resultado Biz Performance (em R\$ mil)	4T21	4T20*	Δ	3T21	Δ	2021	2020*	Δ
Receita Líquida	68.643	50.876	34,9%	62.714	9,5%	159.311	111.744	42,6%
Recorrente	66.804	48.579	37,5%	61.037	9,4%	155.298	107.250	44,8%
Não Recorrente	1.839	2.297	(19,9%)	1.677	9,7%	4.013	4.494	(10,7%)
Custos	(17.888)	(15.711)	13,9%	(16.420)	8,9%	(44.476)	(37.488)	18,6%
Lucro Bruto	50.755	35.165	44,3%	46.294	9,6%	114.835	74.256	54,6%
Margem Bruta	73,9%	69,1%	480 pb	73,8%	10 pb	72,1%	66,5%	560 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(15.078)	(9.062)	66,4%	(14.844)	1,6%	(33.852)	(21.551)	57,1%
Provisão para Perda Esperada	19	(1.177)	(101,6%)	(1.860)	(101,0%)	(2.177)	(2.934)	(25,8%)
Mg de Contrib. de Biz Performance	35.696	24.926	43,2%	29.590	20,6%	78.806	49.771	58,3%
% Margem de Contrib. de Biz Performance	52,0%	49,0%	300 pb	47,2%	480 pb	49,5%	44,5%	500 pb

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

Receita Líquida

A Receita Líquida de Business Performance cresceu no trimestre 35% quando comparado ao 4T20 na mesma base de comparação, puxada pelo crescimento de 38% da Receita Recorrente e mantendo esta linha acima de 97% do total de receita da dimensão.

O ARR, conforme observado no gráfico a direita, encerrou o trimestre totalizando R\$268,6 milhões, 43% acima do 4T20 na mesma base de comparação, com a adição líquida de ARR de R\$16,9 milhões. A menor adição de ARR no 4T21 frente ao 3T21, se deveu a um comportamento sazonal típico desse momento do ano, no qual as empresas estão mais focadas nos grandes eventos de fim de ano, que não foi observado em 2020 por conta da retomada da economia, após o início da pandemia no 2T20.



Na RD Station, o destaque ficou para o produto de CRM que cresceu sua Receita Líquida do trimestre em 112%, quando comparado ao 4T20, e vem ganhando tração e representatividade, com retenção de clientes, principalmente quando combinado ao RD Station Premium. Adicionalmente, o CRM será o primeiro produto da RD para o qual realizaremos um piloto usando a Máquina de Vendas da TOTVS em 2022.

Margem Bruta

A Margem Bruta de Business Performance cresceu no trimestre 480 pontos base quando comparada ao mesmo período de 2020 e 10 pontos base quando comparada ao 3T21, demonstrando a escalabilidade do modelo SaaS, mesmo o custo de nuvem sendo proporcionalmente mais representativo, em especial nesse estágio inicial de maturidade da dimensão e de seu mercado.



Pesquisa e Desenvolvimento

A despesa de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), como percentual da Receita Líquida da dimensão, passou de 18% no 4T20 para 24% no 3T21 e para 22% no 4T21. O aumento dessa linha ano contra ano se deve, em especial, à aceleração do desenvolvimento de produtos e das plataformas de marketing digital e de CRM, como parte do plano estratégico previsto para a construção e evolução desta nova dimensão, além dos efeitos do reajuste coletivo de salários. O forte crescimento dessa dimensão poderá exigir eventuais acelerações de investimentos, visando aumentar a vantagem competitiva da TOTVS e aproveitar a oportunidade de um mercado com baixa penetração.

Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada (antiga PCLD ou PDD) de Business Performance apresentou no trimestre saldo líquido positivo por reversão de provisões constituídas em trimestres anteriores. Vale mencionar que RD já está seguindo as políticas de provisionamento da TOTVS e segue aprimorando seus processos internos, visando elevar a assertividade dessa provisão.

Margem de Contribuição de Business Performance

A Margem de Contribuição de Business Performance do trimestre foi de 52%, 300 pontos base acima do mesmo período do ano anterior e 480 pontos base acima do 3T21, explicado principalmente pela escalabilidade do modelo SaaS, pois mesmo se desconsiderada a redução na Provisão para Perda Esperada, a Margem de Contribuição apresentou expansão em todas as comparações. No acumulado do ano, o crescimento de 500 pontos base na Margem de Contribuição, nas mesmas bases de comparação, se deve, principalmente, ao aumento de 560 pontos base da Margem Bruta, demonstrando a escalabilidade do modelo SaaS.



Resultados da dimensão Techfin

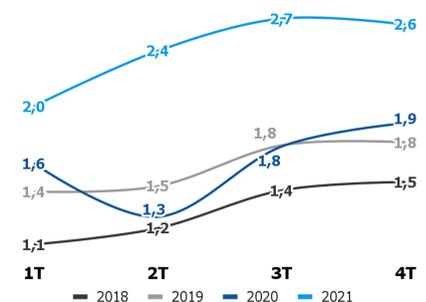
A dimensão Techfin visa simplificar, ampliar e dar maior acessibilidade a serviços financeiros B2B aos clientes SMB da TOTVS. Ela contempla os negócios da Supplier e dos novos produtos (Antecipa, Consignado, Painel Financeiro, EduConnectPAY, Mais Negócios, Mais Prazo e Pagamento Instantâneo) e seguimos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

Resultado de Techfin (em R\$ mil)	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
Receita de Techfin	91.836	53.363	72,1%	73.157	25,5%	281.551	129.423	117,5%
Custo de Funding	(30.234)	(11.718)	158,0%	(27.446)	10,2%	(90.149)	(31.232)	188,6%
Receita de Techfin Líquida de Funding	61.602	41.645	47,9%	45.711	34,8%	191.402	98.191	94,9%
Custos Operacionais	(7.336)	(4.431)	65,6%	(5.949)	23,3%	(23.539)	(10.863)	116,7%
Lucro Bruto	54.266	37.214	45,8%	39.762	36,5%	167.863	87.328	92,2%
Pesquisa e Desenvolvimento	(7.972)	(3.497)	128,0%	(5.865)	35,9%	(24.159)	(6.086)	297,0%
Provisão para Perda Esperada	(5.399)	(439)	>999%	(4.337)	24,5%	(15.646)	(4.821)	224,5%
Margem de Contribuição de Techfin	40.895	33.278	22,9%	29.560	38,3%	128.058	76.421	67,6%
% Margem de Contribuição de Techfin	66,4%	79,9%	-1350 bp	64,7%	170 bp	66,9%	77,8%	-1090 bp

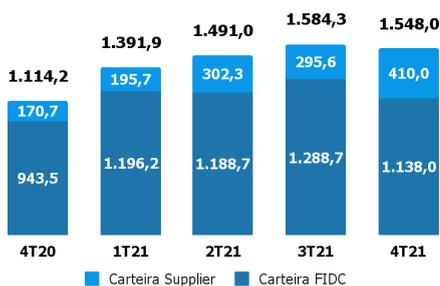
Receita de Techfin

A produção de crédito da Supplier cresceu 36% ano contra ano, com patamar similar ao recorde obtido no 3T21. Vale destacar que esse comportamento de produção do 4T próximo ao obtido no 3T imediatamente anterior reflete a sazonalidade histórica da Supplier, como vemos no gráfico ao lado, onde com exceção de 2020 (em função da pandemia), as produções de crédito ficaram estáveis nestes trimestres em 2018 e 2019.

Produção de Crédito Supplier (R\$ Bi)



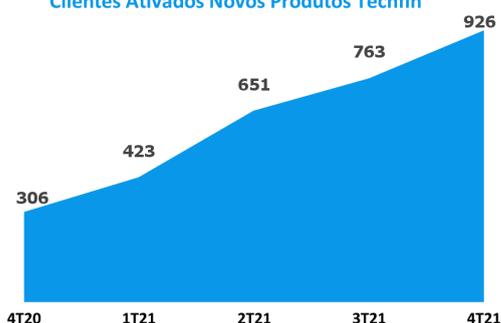
Carteira de Crédito Supplier (R\$MM)



A carteira de crédito total também se manteve relativamente estável no trimestre. A maior representatividade da carteira na Supplier, frente à carteira do FIDC, se deveu à redução de patrimônio do FIDC, visando otimizar o uso do Caixa e do floating da Supplier, reduzindo o excesso de *funding* e de seus custos associados. Vale mencionar que a carteira mantida na Supplier tem o mesmo perfil dos créditos cedidos ao FIDC e, conseqüentemente,

não representa risco adicional ao das cotas subordinadas do FIDC detidas pela Supplier.

Cientes Ativados Novos Produtos Techfin



A Receita de Techfin cresceu 26% no trimestre principalmente pelos seguintes fatores: (i) aumento da taxa Selic no período; e (ii) maior participação de carteira na Supplier (em especial pelo crescimento da produção de Agroindústria no período, que tem maior prazo médio), que não apropria a receita *pro rata*.

Adicionalmente, os novos Produtos de Techfin (Antecipa, Consignado, Painel Financeiro, Mais Prazo, EduConnectPAY e Pagamento Instantâneo) atingiram 926 Clientes Ativados (em produção e/ou aptos



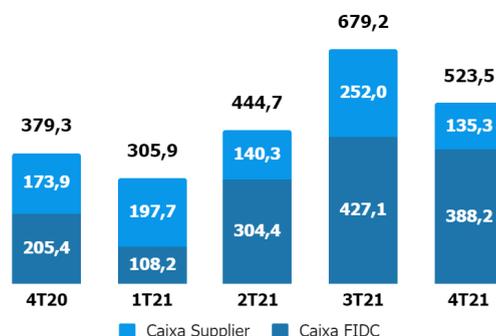
a produzir) no 4T21, conforme observado no gráfico ao lado. A produção de crédito desses produtos atingiu R\$284,3 milhões, crescimento de 40% sobre o 3T21.

Receita de Techfin Líquida de Funding

O avanço de 35% da Receita de Techfin Líquida de *Funding* no 4T21, quando comparado ao 3T21, resultou da otimização do uso de Caixa da Supplier e à redução de Caixa do FIDC no trimestre, o que reduz a ineficiência de remunerar recursos que ainda não se transformaram em carteira.

No ano de 2021, o crescimento de 95% da Receita de Techfin Líquida de *Funding*, abaixo do crescimento de 118% da Receita de Techfin, se deu pela conjugação dos seguintes elementos: (i) elevação do custo de *funding* pelos sucessivos aumentos da taxa Selic (que iniciou 2021 em 2%, encerrou o ano em 9,25% e hoje já está em 11,75%); (ii) atraso natural no repasse da elevação do custo de *funding*, devido ao prazo médio da carteira; e (iii) excesso na posição de Caixa, em especial entre o 2T21 e 3T21.

Posição de Caixa Supplier



Custos Operacionais

Os Custos Operacionais de Techfin como percentual da Receita de Techfin Líquida de *Funding* passou de 10,6% no 4T20 para 13% no 3T21 e encerrou o 4T21 em 11,9%. No acumulado do ano esta relação saiu de 11,1% em 2020 para 12,3% em 2021, explicado principalmente pelo aumento dos custos relacionados aos prêmios com seguro de crédito que seguem o crescimento da Receita de Techfin, assim como o aumento do custo com o time suporte, que foi reforçado ao longo do ano para atender ao crescente número de clientes dos novos produtos.

Pesquisa e Desenvolvimento

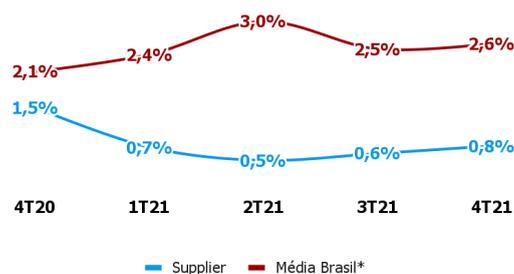
A despesa de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) da Techfin apresentou crescimento de 36% ou R\$2,1 milhões no 4T21 vs o 3T21, explicado, principalmente: (i) maior investimento em P&D de Techfin, como parte da estratégia de desenvolvimento de novos produtos e ofertas; e (ii) provisão para bônus no trimestre, pelo atingimento das metas da dimensão. Já na visão do ano, o crescimento de 297% desta linha, quando comparado a 2020 é explicado, principalmente pela: (i) consolidação da Supplier em maio de 2020, o que resulta em uma comparação de 2021 com 4 meses adicionais desta despesa; e (ii) ampliação dos investimentos para execução da estratégia de desenvolvimento das soluções desta dimensão de negócio.

Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada (antiga PCLD ou PDD) passou de 0,16% da Produção de Crédito do 3T21 para 0,21% no 4T21. Conforme comentado em trimestres anteriores, essa métrica vinha gradualmente convergindo para patamares históricos (entre 0,20% e 0,25%), depois de ter tido forte redução entre o 2T20 e 4T20, por conta da postura mais conservadora no início da pandemia.

A Inadimplência acima de 90 dias da Supplier, conforme observado no gráfico a direita, encerrou o trimestre em 0,8% e 70% abaixo da média do Brasil, demonstrando novamente a disciplina na concessão de crédito e resiliência do modelo de negócio.

Inadimplência (% , acima de 90 dias)



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



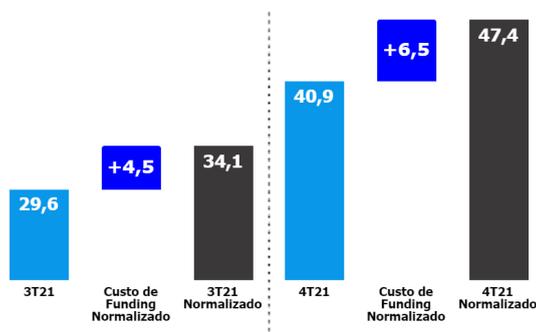
Margem de Contribuição de Techfin sobre a Receita de Techfin Líquida de *Funding*

A Margem de Contribuição de Techfin sobre a Receita de Techfin Líquida de *Funding* encerrou o trimestre em 66,4%, 170 ponto base acima do 3T21, majoritariamente pela maior eficiência na utilização de capital com a redução de Caixa médio disponível e aumento da carteira de crédito na Supplier. Normalizando o impacto do aumento da Selic no Custo de *Funding*, aplicando o mesmo prazo médio da receita, a Margem de Contribuição de Techfin cresce 180 pontos base em relação ao 3T21.

No ano, a redução do percentual da Margem de Contribuição se deve: (i) maior investimento em P&D, como parte da estratégia da dimensão; (ii) à normalização da Provisão para Perda Esperada; e (iii) aumento do Custo de *Funding* como reflexo da elevação da Taxa Selic no período.

Adicionalmente a Supplier manteve o ROE (*“return on equity”*) acumulado dos últimos 12 meses acima de 50% no trimestre e 2.790 pontos base acima do 4T20.

Margem de Contribuição 4T21





Demais Despesas Operacionais

Em R\$ mil	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
Despesas Comerciais e de Marketing	(170.117)	(130.921)	29,9%	(163.531)	4,0%	(601.160)	(474.373)	26,7%
% Receita Líquida	19,1%	19,3%	-20 bp	19,8%	-70 bp	19,0%	18,5%	50 bp
Despesas Adm. e Outras Ajustada	(92.654)	(67.808)	36,6%	(88.821)	4,3%	(332.475)	(279.786)	18,8%
% Receita Líquida	10,4%	10,0%	40 bp	10,7%	-30 bp	10,5%	10,9%	-40 bp
Despesas Administrativas e Outras	(101.297)	(53.521)	89,3%	(90.268)	12,2%	(340.799)	(271.377)	25,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(87.278)	(75.227)	16,0%	(84.034)	3,9%	(321.185)	(255.865)	25,5%
Provisão para Contingências	(7.346)	(6.168)	19,1%	(10.644)	(31,0%)	(31.911)	(44.125)	(27,7%)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(6.673)	27.874	(123,9%)	4.410	(251,3%)	12.297	28.613	(57,0%)
Itens Extraordinários	8.643	(14.287)	(160,5%)	1.447	497,3%	8.324	(8.409)	(199,0%)
Custos com lay-offs	-	1.779	(100,0%)	-	-	-	1.779	(100,0%)
Ajuste de Earn-out a Valor Justo	18.943	(25.526)	(174,2%)	-	-	18.109	(25.526)	(170,9%)
Ganho na Baixa de Ativos	-	-	-	(1.156)	(100,0%)	(1.156)	-	-
Gastos com Transações de M&A	178	9.460	(98,1%)	2.603	(93,2%)	10.567	15.338	(31,1%)
Crédito Tributário	(10.478)	-	-	-	-	(19.196)	-	-
Resultado da Equivalência Patrimonial	-	-	-	38	(100,0%)	(526)	(294)	78,9%

Despesas Comerciais e de Marketing

As Despesas Comerciais e de Marketing sobre a Receita Líquida encerrou o trimestre em 19,1%, 70 pontos base abaixo do 3T21 devido: (i) à manutenção do patamar absoluto de investimento em Marketing; e (ii) ao mix de vendas, com maior contribuição das franquias nas vendas de SaaS e menos nas vendas de licenças do trimestre.

No ano, a representatividade desta linha sobre a Receita Líquida passou de 18,5% em 2020 para 19% em 2021 devido: (i) à consolidação dos resultados da RD Station, que apresentou uma representatividade de 31% desta linha em relação à sua receita; e (ii) ao aumento do investimento em marketing, dado o menor patamar de investimentos em 2020 durante a pandemia do COVID-19.

Despesas Gerais e Administrativas e Outras

As Despesas Gerais e Administrativas (“DGA”) líquidas dos impactos extraordinários de despesas com transações de M&A mantiveram no 4T21 o mesmo patamar de 9,8% sobre a Receita Líquida apresentado no 3T21. No ano, esta representatividade passou de 9,4%, em 2020, para 9,8%, em 2021, principalmente pela consolidação dos resultados da RD Station em 2021, onde esta representatividade foi de 16%.

As despesas com Provisão para Contingências encerrou 2021 em R\$31,9 milhões, 28% abaixo de 2020 e 44% abaixo de 2019, resultado da redução de novas demandas, em especial das trabalhistas.

A linha de Outras Receitas Operacionais Líquidas foi impactada no 4T21 pela recuperação de créditos tributários previdenciários recolhidos indevidamente em processos trabalhistas e pelos ajustes de *Earn-Out* complementando os valores da Supplier e da Tail Target, assim como reduções para a Consinco e para a Wealth System.



Resultado pós EBITDA

Despesas com Depreciação e Amortização

Em R\$ mil	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
Depreciação	(30.154)	(25.444)	18,5%	(29.213)	3,2%	(112.214)	(99.477)	12,8%
Amortização	(40.588)	(31.891)	27,3%	(42.092)	(3,6%)	(148.906)	(105.110)	41,7%
Depreciação e Amortização	(70.742)	(57.335)	23,4%	(71.305)	(0,8%)	(261.120)	(204.587)	27,6%

A redução trimestre contra trimestre de 3,6% da despesa de Amortização no 4T21 está associada à consolidação dos resultados da RD Station no 3T21, que incluiu os resultados desde junho de 2021, o que resultou em 4 meses de amortização no 3T21 frente à amortização regular de 3 meses no 4T21. No acumulado de 2021, o crescimento de 28% da Despesa de Depreciação e Amortização está associado principalmente à amortização dos ativos intangíveis oriundos das aquisições das empresas Wealth Systems, Supplier, Tail e RD Station.

Resultado Financeiro

Em R\$ mil	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
Receitas Financeiras	60.448	6.973	766,9%	15.238	296,7%	97.213	47.344	105,3%
Despesas Financeiras	(56.533)	(14.684)	285,0%	(47.558)	18,9%	(146.016)	(58.778)	148,4%
Resultado Financeiro	3.915	(7.711)	(150,8%)	(32.320)	(112,1%)	(48.803)	(11.434)	326,8%

A inversão do Resultado Financeiro negativo apresentado no 3T21 para o Resultado Financeiro positivo de R\$3,9 milhões do 4T21 é explicado majoritariamente pelo efeito do Caixa Líquido positivo atingido após a realização do *follow-on* ao final de setembro de 2021.

No acumulado do ano, o aumento do Resultado Financeiro negativo se deveu essencialmente à diferença temporal entre a 3a. emissão de Debêntures, ocorrida em maio de 2021, e o aumento de capital decorrente do *follow-on* em setembro e do aporte recebido pela Dimensa em outubro, o que resultou numa posição de Dívida Líquida por aproximadamente 4 meses em 2021.

Imposto de Renda e Contribuição Social

Em R\$ mil	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
LAIR	142.042	113.629	25,0%	87.009	63,2%	463.709	382.104	21,4%
IR à taxa nominal (34%)	(48.293)	(38.633)	25,0%	(29.584)	63,2%	(157.661)	(129.915)	21,4%
Lei 11.196/05 - Incentivo à P&D	5.069	5.679	(10,7%)	5.166	(1,9%)	20.098	18.109	11,0%
Juros Sobre Capital Próprio	26.934	19.303	39,5%	17.450	54,3%	44.414	32.751	35,6%
Efeito control. com Taxas Diferenciadas	(2.056)	(2.696)	(23,7%)	(2.834)	(27,5%)	(11.290)	(7.234)	56,1%
Participação de Administradores	(572)	(336)	70,2%	(484)	18,2%	(1.961)	(1.251)	56,8%
Programa de Alimentação do Trabalhador	573	429	33,6%	111	416,2%	1.910	1.430	33,6%
Custo com Emissão de Ações	1.450	-	-	12.279	(88,2%)	13.729	-	-
Outros	682	(1.131)	(160,3%)	(193)	(453,4%)	1.089	42	>999%
Imp. de Renda e Contrib. Social	(16.213)	(17.385)	(6,7%)	1.911	(948,4%)	(89.672)	(86.068)	4,2%
Imp. de Renda e Contrib. Social Corrente	(31.141)	(24.431)	27,5%	(15.239)	104,4%	(131.311)	(80.919)	62,3%
Imp. de Renda e Contrib. Social Diferido	14.928	7.046	111,9%	17.150	(13,0%)	41.639	(5.149)	(908,7%)
% Taxa Efetiva Corrente	21,9%	21,5%	40 bp	17,5%	440 bp	28,3%	21,2%	710 bp
% Taxa Efetiva Total	11,4%	15,3%	-390 bp	-2,2%	1360 bp	19,3%	22,5%	-320 bp

A Taxa Efetiva de Imposto de Renda e Contribuição Social encerrou o trimestre em 11,4%, 390 pontos base abaixo do do 3T21, explicada essencialmente pelo reconhecimento de R\$26,9 milhões de Juros Sobre Capital Próprio, 40%



acima do mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano, a redução de 320 pontos base na Taxa Efetiva está associada principalmente ao: (i) efeito da dedução, para fins de apuração de tributação, do custo de emissão subsequente de ações; e (ii) aumento de 36% do pagamento de Juros Sobre Capital Próprio.

Lucro Líquido e Lucro Caixa

Em R\$ mil	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
EBITDA Ajustado	217.512	164.388	32,3%	192.081	13,2%	781.956	589.716	32,6%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	24,4%	24,3%	10 pb	23,2%	120 pb	24,7%	23,0%	170 pb
Depreciação e Amortização	(70.742)	(57.335)	23,4%	(71.305)	(0,8%)	(261.120)	(204.587)	27,6%
Resultado Financeiro	3.915	(7.711)	(150,8%)	(32.320)	(112,1%)	(48.803)	(11.434)	326,8%
Imp. de Renda e Contrib. Social	(16.213)	(17.385)	(6,7%)	1.911	(948,4%)	(89.672)	(86.068)	4,2%
IR e CSLL (Itens Extraordinários)	(2.939)	4.858	(160,5%)	(492)	497,3%	(2.830)	2.859	(199,0%)
Lucro Líquido de Não Controladores	(5.546)	-	-	-	-	(5.546)	-	-
Lucro Líq. Ajustado dos Controladores	125.987	86.815	45,1%	89.875	40,2%	373.985	290.486	28,7%
<i>Margem Líquida Ajustada*</i>	14,1%	12,8%	130 pb	10,9%	320 pb	11,8%	11,3%	50 pb
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	19.766	15.119	30,7%	21.364	(7,5%)	70.873	47.062	50,6%
Lucro Caixa**	145.753	101.934	43,0%	111.239	31,0%	444.858	337.548	31,8%
<i>Margem Lucro Caixa</i>	16,4%	15,0%	140 pb	13,4%	300 pb	14,0%	13,2%	80 pb

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

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

O Lucro Caixa cresceu 43% no 4T21 quando comparado ao mesmo período do ano anterior, principalmente pelo crescimento de 32% do EBITDA Ajustado e pela conversão do Resultado Financeiro negativo em positivo como resultado da posição de Caixa Líquido. No acumulado de 2021, o crescimento de 32% do Lucro Caixa está associado majoritariamente ao crescimento de 33% do EBITDA Ajustado, sendo parcialmente impactado pelo crescimento de 327% do Resultado Financeiro negativo, conforme comentado em item específico deste relatório.



Fluxo de Caixa

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

Sem efeitos da consolidação do FIDC

Em R\$ mil	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
LAIR	142.042	113.629	25,0%	87.009	63,2%	463.709	382.104	21,4%
Itens que não afetam o Caixa	155.463	50.334	208,9%	164.769	(5,6%)	498.544	308.144	61,8%
Varição no Capital de Giro	(140.905)	(39.618)	255,7%	21.142	(766,5%)	(247.816)	(94.837)	161,3%
Geração Operacional de Caixa	156.600	124.345	25,9%	272.920	(42,6%)	714.437	595.411	20,0%
Juros pagos	(54.118)	(2.885)	>999%	(6.548)	726,5%	(67.477)	(21.638)	211,8%
IR e CSLL pagos	(33.889)	(21.973)	54,2%	(29.493)	14,9%	(131.947)	(69.897)	88,8%
Geração Líq. Operacional de Caixa	68.593	99.487	(31,1%)	236.879	(71,0%)	515.013	503.876	2,2%
Participações Societárias	(779)	(7.121)	(89,1%)	(7.748)	(89,9%)	(1.733.624)	(316.442)	447,8%
Ativo Fixo	(34.537)	(5.780)	497,5%	(33.212)	4,0%	(90.335)	(28.577)	216,1%
Intangíveis	(17.842)	(27.275)	(34,6%)	(39.950)	(55,3%)	(81.498)	(52.973)	53,8%
Aplicações Financeiras	-	(100.000)	(100,0%)	-	-	-	(100.000)	(100,0%)
Mútuo com Franquias	(16.626)	-	-	(9.876)	68,3%	(47.664)	-	-
Utilização de Caixa em Investimentos	(69.784)	(140.176)	(50,2%)	(90.786)	(23,1%)	(1.953.121)	(497.992)	292,2%
Aumento (Redução) Dívida Bruta	(13.407)	86.301	(115,5%)	(13.235)	1,3%	1.438.306	(332.558)	(532,5%)
Dividendos/JCP/Recompra de Ações	(36.027)	(33.774)	6,7%	-	-	(143.634)	(199.844)	(28,1%)
Integralização de Capital	(4.264)	-	-	1.407.058	(100,3%)	1.402.794	-	-
Investimento de não controladores	600.073	-	-	-	-	600.073	-	-
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	546.375	52.527	940,2%	1.393.823	(60,8%)	3.297.539	(532.402)	(719,4%)
Aumento (Redução) das Disponibilidades	545.184	11.838	>999%	1.539.916	(64,6%)	1.859.431	(526.518)	(453,2%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.325.885	999.800	132,6%	785.969	195,9%	1.011.638	1.538.156	(34,2%)
Caixa e Equiv. no Fim do Período	2.871.069	1.011.638	183,8%	2.325.885	23,4%	2.871.069	1.011.638	183,8%
Fluxo de Caixa Livre*	35.306	(31.664)	(211,5%)	158.163	(77,7%)	340.050	336.607	1,0%

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

O Fluxo de Caixa Livre encerrou o trimestre em R\$35,3 milhões, 78% abaixo do 3T21 por conta: (i) da redução de R\$100,2 milhões de Repasse a parceiros (Afiliados) da Supplier; (ii) do aumento de R\$89,1 milhões do Contas a Receber de Clientes associado ao crescimento da Carteira de Crédito da Supplier; (iii) da redução de R\$42,0 milhões de Impostos a Recuperar, resultado do aproveitamento de crédito tributário; e (iv) do aumento de R\$47,6 milhões de Juros Pagos associado ao pagamento às debêntures, compensados parcialmente pelo aumento de 63% do LAIR.

No acumulado do ano, a manutenção do patamar do Fluxo de Caixa Livre apresentado em 2020, mesmo com o crescimento de 21% do LAIR está associado: (i) ao aumento de IRPJ e CSLL Pagos; (ii) ao aumento relativo aos investimentos em do Ativo Imobilizado, em especial pelo crescimento dos serviços de nuvem; e (iii) aos mútuos a algumas franquias dentro do processo de consolidação que passaram, que visa ganhar mais escala e capacidade de investimentos, como comentado em trimestres anteriores. Vale destacar que, a despeito dos impactos mencionados



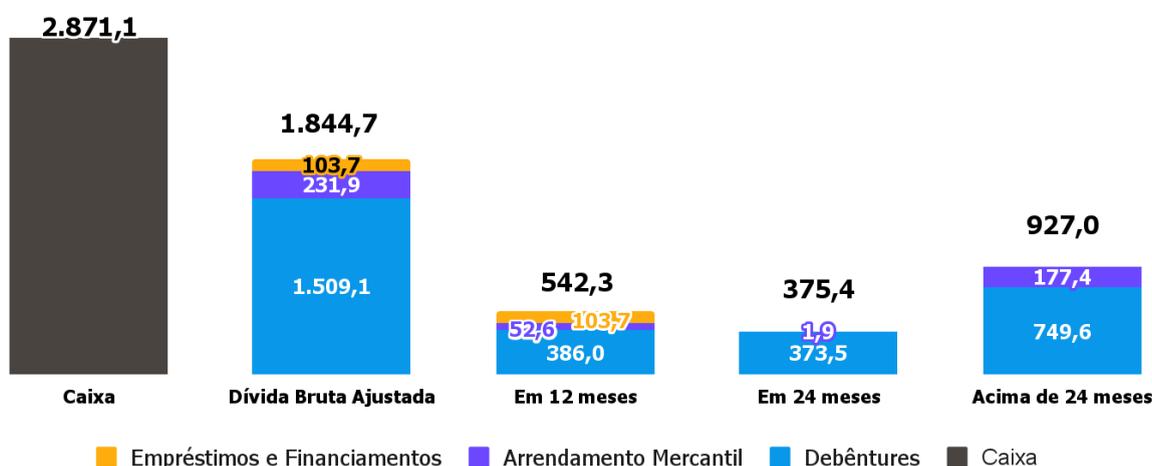
acima, a Companhia atingiu 91,4% de conversão de EBITDA Ajustado em geração operacional de Caixa no acumulado do ano, acima da média histórica de 90% desta métrica.

Endividamento Bruto e Líquido

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

Em R\$ mil	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ
Empréstimos e Financiamentos	103.740	101.525	2,2%	101.375	2,3%
Arrendamento Mercantil	231.874	223.525	3,7%	238.957	(3,0%)
Debêntures	1.509.126	-	-	1.524.199	(1,0%)
Cotas Seniores e Mezanino	1.372.726	924.802	48,4%	1.538.368	(10,8%)
Dívida Bruta	3.217.466	1.249.852	157,4%	3.402.899	(5,4%)
(-) Cotas Seniores e Mezanino	(1.372.726)	(924.802)	48,4%	(1.538.368)	(10,8%)
Dívida Bruta Ajustada	1.844.740	325.050	467,5%	1.864.531	(1,1%)
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(2.871.069)	(1.011.638)	183,8%	(2.325.885)	23,4%
Dívida (Caixa) Líquida Ajustada	(1.026.329)	(686.588)	49,5%	(461.354)	122,5%

A Dívida Bruta Ajustada encerrou o trimestre em R\$1,8 bilhão, patamar similar ao apresentado no 3T21. Na comparação ano contra ano, o crescimento de 468% resultou da 3ª emissão de debêntures no 2T21. O crescimento da posição líquida entre o 3T21 e o 4T21 está associado especialmente ao aporte de R\$600 milhões da B3 na Dimensa no 4T21.



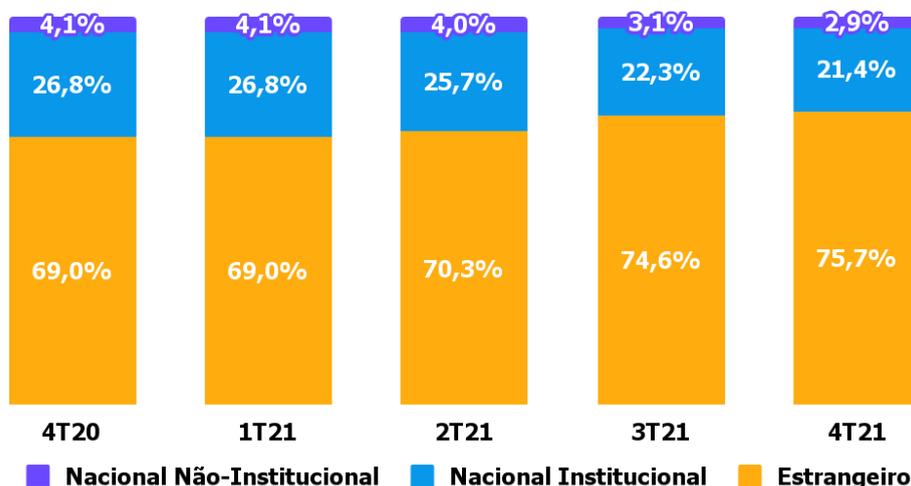
O Saldo de Caixa e Equivalentes encerrou o ano em R\$2,9 bilhões, o que corresponde a, aproximadamente, 1,6x o saldo da Dívida Bruta Ajustada Total e 5,3x o saldo da Dívida Bruta Ajustada com vencimento nos próximos 12 meses, demonstrando a sólida posição financeira da Companhia.



COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

A TOTVS encerrou o 4T21 com Capital Social de R\$2,963 bilhões, composto por 617.183.181 ações ordinárias, das quais 84,2% estão em *free-float* com a seguinte composição:

Em % do free float



A TOTVS

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



O SUCESSO
DO CLIENTE
**É NOSSO
SUCESSO**



TECNOLOGIA +
CONHECIMENTO
**SÃO NOSSO
DNA**



VALORIZAMOS
GENTE BOA
**QUE É BOA
GENTE**

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



ANEXO I

Demonstração de Resultados Consolidados (Non-GAAP)

Em R\$ mil	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
Receita Líquida (GAAP)	920.694	689.494	33,5%	854.538	7,7%	3.258.863	2.596.077	25,5%
Custo de Funding de Techfin	(30.234)	(11.718)	158,0%	(27.446)	10,2%	(90.149)	(31.232)	188,6%
Receita Líquida (Non-GAAP)	890.460	677.776	31,4%	827.092	7,7%	3.168.714	2.564.845	23,5%
Receita de Gestão	760.215	635.207	19,7%	718.667	5,8%	2.818.001	2.464.625	14,3%
Receita de Business Performance	68.643	924	>999%	62.714	9,5%	159.311	2.029	>999%
Receita de Techfin Líquida de Funding	61.602	41.645	47,9%	45.711	34,8%	191.402	98.191	94,9%
Custos Operacionais	(244.637)	(195.222)	25,3%	(226.314)	8,1%	(868.124)	(745.472)	16,5%
Custos de Gestão	(219.413)	(190.697)	15,1%	(203.945)	7,6%	(800.109)	(734.468)	8,9%
Custos de Business Performance	(17.888)	(94)	>999%	(16.420)	8,9%	(44.476)	(141)	>999%
Custos de Techfin	(7.336)	(4.431)	65,6%	(5.949)	23,3%	(23.539)	(10.863)	116,7%
Lucro Bruto	645.823	482.554	33,8%	600.778	7,5%	2.300.590	1.819.373	26,4%
Despesas operacionais	(507.696)	(361.214)	40,6%	(481.449)	5,5%	(1.788.078)	(1.425.835)	25,4%
Pesquisa e Desenvolvimento	(157.778)	(112.990)	39,6%	(143.678)	9,8%	(548.238)	(431.348)	27,1%
Despesas Comerciais e Marketing	(170.117)	(130.921)	29,9%	(163.531)	4,0%	(601.160)	(474.373)	26,7%
Provisão para Perda Esperada	(7.762)	(6.447)	20,4%	(12.705)	(38,9%)	(36.235)	(43.856)	(17,4%)
Despesas Gerais e Administrativas	(87.278)	(75.227)	16,0%	(84.034)	3,9%	(321.185)	(255.865)	25,5%
Provisão para Contingências	(7.346)	(6.168)	19,1%	(10.644)	(31,0%)	(31.911)	(44.125)	(27,7%)
Depreciação e Amortização	(70.742)	(57.335)	23,4%	(71.305)	(0,8%)	(261.120)	(204.587)	27,6%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(6.673)	27.874	(123,9%)	4.410	(251,3%)	12.297	28.613	(57,0%)
Resultado da Equivalência Patrimonial	-	-	-	38	(100,0%)	(526)	(294)	78,9%
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	138.127	121.340	13,8%	119.329	15,8%	512.512	393.538	30,2%
Resultado Financeiro	3.915	(7.711)	(150,8%)	(32.320)	(112,1%)	(48.803)	(11.434)	326,8%
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	142.042	113.629	25,0%	87.009	63,2%	463.709	382.104	21,4%
Imposto de Renda e Contrib. Social	(16.213)	(17.385)	(6,7%)	1.911	(948,4%)	(89.672)	(86.068)	4,2%
Lucro líquido da Op. Continuada	125.829	96.244	30,7%	88.920	41,5%	374.037	296.036	26,3%
Margem Líquida Op. Continuada	14,1%	14,2%	(0,5%)	10,8%	330 pb	11,8%	11,5%	30 pb
Lucro (Prejuízo) Líquido da Op. Desc.	-	(97)	(100,0%)	-	-	-	(1.077)	(100,0%)
Lucro Líquido Consolidado	125.829	96.147	30,9%	88.920	41,5%	374.037	294.959	26,8%
Lucro Líquido de Não Controladores	(5.546)	-	-	-	-	(5.546)	-	-
Lucro Líquido dos Controladores	120.283	96.147	25,1%	88.920	35,3%	368.491	294.959	24,9%
Mg Líquida dos Controladores (Non-GAAP)*	13,5%	14,2%	-70 pb	10,8%	270 pb	11,6%	11,5%	10 pb

* Lucro Líquido dos Controladores sobre a Receita Líquida (Non-GAAP)



ANEXO II

Reconciliação EBITDA e Lucro Líquido

Em R\$ mil	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
Lucro Líquido Consolidado	125.829	96.147	30,9%	88.920	41,5%	374.037	294.959	26,8%
<i>Margem Líquida (Non-GAAP)</i>	<i>13,5%</i>	<i>14,2%</i>	<i>-70 pb</i>	<i>10,8%</i>	<i>270 pb</i>	<i>11,6%</i>	<i>11,5%</i>	<i>10 pb</i>
Depreciação e Amortização	70.742	57.335	23,4%	71.305	(0,8%)	261.120	204.587	27,6%
Resultado Financeiro	(3.915)	7.711	(150,8%)	32.320	(112,1%)	48.803	11.434	326,8%
Imp. de Renda e Contrib. Social	16.213	17.385	(6,7%)	(1.911)	(948,4%)	89.672	86.068	4,2%
Lucro (Prejuízo) líquido da Op. Desc.	-	97	(100,0%)	-	-	-	1.077	(100,0%)
EBITDA	208.869	178.675	16,9%	190.634	9,6%	773.632	598.125	29,3%
<i>Margem EBITDA (Non-GAAP)</i>	<i>23,5%</i>	<i>26,4%</i>	<i>-290 pb</i>	<i>23,0%</i>	<i>50 pb</i>	<i>24,4%</i>	<i>23,3%</i>	<i>110 pb</i>
Itens Extraordinários	8.643	(14.287)	(160,5%)	1.447	497,3%	8.324	(8.409)	(199,0%)
Custos com lay-offs	-	1.779	(100,0%)	-	-	-	1.779	(100,0%)
Ajuste de Earn-out a Valor Justo	18.943	(25.526)	(174,2%)	-	-	18.109	(25.526)	(170,9%)
Ganho na Baixa de Ativos	-	-	-	(1.156)	(100,0%)	(1.156)	-	-
Gastos com Transações de M&A	178	9.460	(98,1%)	2.603	(93,2%)	10.567	15.338	(31,1%)
Crédito Tributário	(10.478)	-	-	-	-	(19.196)	-	-
EBITDA Ajustado	217.512	164.388	32,3%	192.081	13,2%	781.956	589.716	32,6%
<i>Margem EBITDA Ajustada (Non-GAAP)</i>	<i>24,4%</i>	<i>24,3%</i>	<i>10 pb</i>	<i>23,2%</i>	<i>120 pb</i>	<i>24,7%</i>	<i>23,0%</i>	<i>170 pb</i>



ANEXO III

Reconciliação da Demonstração do Resultado

Em R\$ mil	4T21				2021			
	Resultado GAAP	CPC26*	Custo de Funding	Resultado Non-GAAP	Resultado GAAP**	CPC26*	Custo de Funding	Resultado Non-GAAP
Receita Líquida	920.694	-	(30.234)	890.460	3.258.863	-	(90.149)	3.168.714
Receita de Gestão	760.215	-	-	760.215	2.818.001	-	-	2.818.001
Receita de Business Performance	68.643	-	-	68.643	159.311	-	-	159.311
Receita de Techfin	91.836	-	(30.234)	61.602	281.551	-	(90.149)	191.402
Custos	(294.448)	19.577	30.234	(244.637)	(1.032.851)	74.578	90.149	(868.124)
Lucro Bruto	626.246	19.577	-	645.823	2.226.012	74.578	-	2.300.590
<i>Margem Bruta</i>	<i>68,0%</i>			<i>72,5%</i>	<i>68,3%</i>			<i>72,6%</i>
Despesas (Receitas) operacionais	(488.119)	(19.577)	-	(507.696)	(1.712.974)	(74.578)	-	(1.787.552)
Pesquisa e Desenvolvimento	(167.438)	9.660	-	(157.778)	(585.472)	37.234	-	(548.238)
Despesas Comerciais e Marketing	(184.175)	14.058	-	(170.117)	(659.667)	58.507	-	(601.160)
Despesas Gerais e Administrativas	(129.833)	35.209	-	(94.624)	(480.132)	127.036	-	(353.096)
Depreciação e Amortização	-	(70.742)	-	(70.742)	-	(261.120)	-	(261.120)
Provisão para Perda Esperada	-	(7.762)	-	(7.762)	-	(36.235)	-	(36.235)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(6.673)	-	-	(6.673)	12.297	-	-	12.297
Resultado da Equivalência Patrimonial	-	-	-	-	(526)	-	-	(526)
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	138.127	-	-	138.127	512.512	-	-	512.512
Receitas Financeiras	60.448	-	-	60.448	97.213	-	-	97.213
Despesas Financeiras	(56.533)	-	-	(56.533)	(146.016)	-	-	(146.016)
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	142.042	-	-	142.042	463.709	-	-	463.709
Imposto de Renda e Contrib. Social	(16.213)	-	-	(16.213)	(89.672)	-	-	(89.672)
Corrente	(31.141)	-	-	(31.141)	(131.311)	-	-	(131.311)
Diferido	14.928	-	-	14.928	41.639	-	-	41.639
Lucro Líquido Consolidado	125.829	-	-	125.829	374.037	-	-	374.037
Lucro Líquido de Não Controladores	(5.546)	-	-	(5.546)	(5.546)	-	-	(5.546)
Lucro Líquido dos Controladores	120.283	-	-	120.283	368.491	-	-	368.491
<i>Margem Líquida dos Controladores</i>	<i>13,1%</i>			<i>13,5%</i>	<i>11,3%</i>			<i>11,6%</i>

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

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



ANEXO IV

Balanco Patrimonial (Non-GAAP)

Sem efeitos da consolidação do FIDC

Em R\$ mil	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ
ATIVO					
<u>Circulante</u>	4.113.417	1.820.690	125,9%	3.414.685	20,5%
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.871.069	1.011.638	183,8%	2.325.885	23,4%
Aplicações Financeiras	186.051	161.327	15,3%	177.085	5,1%
Contas a Receber de Clientes	931.726	630.361	47,8%	830.830	12,1%
Provisão para Perdas Esperadas	(86.031)	(76.643)	12,2%	(86.176)	(0,2%)
Tributos Correntes a Recuperar	90.482	38.092	137,5%	52.662	71,8%
Outros Ativos	110.779	45.903	141,3%	105.208	5,3%
Garantias de Investimentos	9.341	10.012	(6,7%)	9.191	1,6%
<u>Não Circulante</u>	4.458.792	2.314.433	92,7%	4.471.497	(0,3%)
Realizável a Longo Prazo	464.606	360.333	28,9%	466.516	(0,4%)
Contas a Receber de Clientes	64.943	64.012	1,5%	60.254	7,8%
IR e CSLL Diferidos	144.622	100.535	43,9%	130.292	11,0%
Depósitos Judiciais	29.658	43.972	(32,6%)	42.576	(30,3%)
Ativos Financeiros	99.621	92.770	7,4%	97.102	2,6%
Garantias de Investimentos	35.427	1.116	>999%	34.857	1,6%
Outros Ativos	90.335	57.928	55,9%	101.435	(10,9%)
Investimentos	3.075	3.476	(11,5%)	2.982	3,1%
Imobilizado	404.869	364.447	11,1%	393.022	3,0%
Intangível	3.586.242	1.586.177	126,1%	3.608.977	(0,6%)
TOTAL DO ATIVO	8.572.209	4.135.123	107,3%	7.886.182	8,7%
PASSIVO					
<u>Circulante</u>	1.946.734	1.028.748	89,2%	1.544.367	26,1%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	289.199	211.603	36,7%	299.465	(3,4%)
Fornecedores	112.579	99.109	13,6%	114.106	(1,3%)
Obrigações fiscais	96.790	74.558	29,8%	86.989	11,3%
Empréstimos e Financiamentos	103.740	101.525	2,2%	101.375	2,3%
Debêntures	385.988	-	-	27.365	>999%
Financiamento por Arrendamento	52.566	45.281	16,1%	52.136	0,8%
Dividendos e JCP a Pagar	80.153	57.687	38,9%	46.388	72,8%
Obrigações por Aquisição de Invest.	153.839	44.781	243,5%	136.737	12,5%
Comissões a Pagar	59.635	53.795	10,9%	63.055	(5,4%)
Outros Passivos	92.127	11.592	694,7%	90.348	2,0%
Repasse para Parceiros	520.118	328.817	58,2%	526.403	(1,2%)
<u>Não Circulante</u>	2.139.467	502.209	326,0%	2.154.057	(0,7%)
Financiamento por Arrendamento	179.308	178.244	0,6%	186.821	(4,0%)
Debêntures	1.123.138	-	-	1.496.834	(25,0%)
Obrigações por Aquisição de Invest.	311.575	163.419	90,7%	303.777	2,6%
Obrigações Fiscais	2.677	3.977	(32,7%)	3.087	(13,3%)
IR e CSLL Diferidos	-	289	(100,0%)	3.655	(100,0%)
Provisão para Contingências	107.646	125.818	(14,4%)	128.301	(16,1%)
Passivo Financeiro	366.194	-	-	-	-
Outros Passivos	48.929	30.462	60,6%	31.582	54,9%
Patrimônio Líquido	4.486.008	2.604.166	72,3%	4.187.758	7,1%
Capital Social	2.962.585	1.382.509	114,3%	2.962.585	0,0%
Reserva de Capital	864.868	894.824	(3,3%)	867.555	(0,3%)
Ações em Tesouraria	(133.195)	(148.537)	(10,3%)	(133.195)	0,0%
Reservas de Lucros	483.214	381.869	26,5%	441.981	9,3%
Dividendo Adicional Proposto	-	50.960	(100,0%)	-	-
Ajustes Acumulados de Conversão	55.457	42.541	30,4%	48.832	13,6%
Part. dos Acionistas Não Controladores	253.079	-	-	-	-
TOTAL DO PASSIVO	8.572.209	4.135.123	107,3%	7.886.182	8,7%



ANEXO V

Reconciliação Balanço Patrimonial

	4T21		
	Consolidado (GAAP)	Efeitos de Consolidação do FIDC	Consolidado sem FIDC (Non-GAAP)
ATIVO			
Circulante	5.486.233	(1.372.816)	4.113.417
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.871.072	(3)	2.871.069
Aplicações Financeiras	388.154	(202.103)	186.051
Contas a Receber de Clientes	1.983.710	(1.138.015)	845.695
Outros Ativos Circulantes	243.297	(32.695)	210.602
Não Circulante	4.458.792	-	4.458.792
Outros Ativos Não Circulante	467.681	-	467.681
Imobilizado	404.869	-	404.869
Intangível	3.586.242	-	3.586.242
TOTAL DO ATIVO	9.945.025	(1.372.816)	8.572.209
PASSIVO			
Circulante	3.319.550	(1.372.816)	1.946.734
Empréstimos, Financiamentos e Arrendamentos	156.306	-	156.306
Repasso para Parceiros	520.118	-	520.118
Debêntures	385.988	-	385.988
Cotas Seniores e Mezanino	1.372.726	(1.372.726)	-
Outros Passivos Circulantes	884.412	(90)	884.322
Não Circulante	2.139.467	-	2.139.467
Empréstimos, Financiamentos e Arrendamentos	179.308	-	179.308
Debêntures	1.123.138	-	1.123.138
Provisão para Contingências	107.646	-	107.646
Outros Passivos Não Circulantes	729.375	-	729.375
Patrimônio Líquido	4.486.008	-	4.486.008
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	9.945.025	(1.372.816)	8.572.209



ANEXO VI

Fluxo de Caixa (Non-GAAP)

Sem efeitos da consolidação do FIDC

Em R\$ mil	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
LAIR	142.042	113.629	25,0%	87.009	63,2%	463.709	382.104	21,4%
Ajustes por:	155.463	50.334	208,9%	164.769	(5,6%)	498.544	308.144	61,8%
Depreciação e Amortização	70.742	57.335	23,4%	71.305	(0,8%)	261.120	204.587	27,6%
Pagamento Baseado em Ações	5.478	7.762	(29,4%)	13.967	(60,8%)	34.613	24.650	40,4%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(826)	(818)	1,0%	10.262	(108,0%)	9.452	(2.245)	(521,0%)
Provisão para Perda Esperada	2.731	6.186	(55,9%)	8.673	(68,5%)	22.757	39.420	(42,3%)
Equivalência Patrimonial	-	-	-	(38)	(100,0%)	526	294	78,9%
Provisão (Reversão) para Contingências	7.346	6.168	19,1%	10.644	(31,0%)	31.911	44.125	(27,7%)
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	18.943	(26.812)	(170,7%)	(567)	<(999%)	17.542	(27.532)	(163,7%)
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	51.049	513	>999%	50.523	1,0%	120.623	24.845	385,5%
Varição em Ativos e Passivos Op.:	(140.905)	(39.618)	255,7%	21.142	(766,5%)	(247.816)	(94.837)	161,3%
Contas a Receber de Clientes	(108.461)	(46.975)	130,9%	(19.366)	460,1%	(288.053)	(253.752)	13,5%
Impostos a Recuperar	(40.363)	(7.522)	436,6%	1.592	<(999%)	(47.100)	4.011	<(999%)
Depósitos Judiciais	10.677	5.222	104,5%	1.912	458,4%	13.414	22.294	(39,8%)
Outros ativos	23.265	18.879	23,2%	(17.572)	(232,4%)	(44.040)	(3.257)	>999%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	(12.421)	(26.988)	(54,0%)	(29.476)	(57,9%)	6.797	(497)	<(999%)
Fornecedores	3.420	6.989	(51,1%)	1.437	138,0%	(27.108)	29.326	(192,4%)
Comissões a Pagar	(3.420)	(36)	>999%	1.239	(376,0%)	3.188	6.786	(53,0%)
Impostos a Pagar	2.881	(18.308)	(115,7%)	16.680	(82,7%)	2.588	3.221	(19,7%)
Outras Contas a Pagar	(10.198)	(10.963)	(7,0%)	(29.244)	(65,1%)	(58.803)	(54.585)	7,7%
Repassos para Parceiros	(6.285)	40.084	(115,7%)	93.940	(106,7%)	191.301	151.616	26,2%
Geração Operacional de Caixa	156.600	124.345	25,9%	272.920	(42,6%)	714.437	595.411	20,0%
Juros Pagos	(54.118)	(2.885)	>999%	(6.548)	726,5%	(67.477)	(21.638)	211,8%
IR e CSLL Pagos	(33.889)	(21.973)	54,2%	(29.493)	14,9%	(131.947)	(69.897)	88,8%
Caixa Líquido das Atividades Op.	68.593	99.487	(31,1%)	236.879	(71,0%)	515.013	503.876	2,2%
Aquisição de Participação Societária	-	(7.121)	(100,0%)	-	-	(1.705.031)	(329.016)	418,2%
Aumento de Intangível	(17.842)	(27.275)	(34,6%)	(39.950)	(55,3%)	(81.498)	(52.973)	53,8%
Venda (Aquisição) de Investimentos	41	-	-	41	0,0%	5.469	19.695	(72,2%)
Aplicações Financeiras	-	(100.000)	(100,0%)	-	-	-	(100.000)	(100,0%)
Mútuo com Franquias	(16.626)	-	-	(9.876)	68,3%	(47.664)	-	-
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	1.099	1.251	(12,2%)	1.873	(41,3%)	4.357	3.490	24,8%
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(820)	-	-	(7.789)	(89,5%)	(34.062)	(7.121)	378,3%
Aumento de Ativo Imobilizado	(35.636)	(7.031)	406,8%	(35.085)	1,6%	(94.692)	(32.067)	195,3%
Utilização de Caixa em Investimentos	(69.784)	(140.176)	(50,2%)	(90.786)	(23,1%)	(1.953.121)	(497.992)	292,2%
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	-	-	-	(3.329)	(100,0%)	(4.157)	(174.858)	(97,6%)
Pag. de Principal de Debêntures	-	-	-	-	-	-	(400.000)	(100,0%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(13.407)	(13.699)	(2,1%)	(9.906)	35,3%	(46.906)	(54.624)	(14,1%)
Integralização de Capital	(4.264)	-	-	1.407.058	(100,3%)	1.402.794	-	-
Investimento de não controladores	600.073	-	-	-	-	600.073	-	-
Dividendos e JCP Pago	(36.027)	(35.164)	2,5%	-	-	(143.634)	(108.228)	32,7%
Captação de Emp. e Financiamentos	-	100.000	(100,0%)	-	-	1.489.369	296.924	401,6%
Ações em Tesouraria, Líquidas	-	-	-	-	-	-	(93.006)	(100,0%)
Aplic. (Resq.) de Cotas Seniores e Mezanino	-	1.390	(100,0%)	-	-	-	1.390	(100,0%)
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	546.375	52.527	940,2%	1.393.823	(60,8%)	3.297.539	(532.402)	(719,4%)
Aumento (Redução) das Disponibilidade	545.184	11.838	>999%	1.539.916	(64,6%)	1.859.431	(526.518)	(453,2%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.325.885	999.800	132,6%	785.969	195,9%	1.011.638	1.538.156	(34,2%)
Caixa e Equiv. no Fim do Período	2.871.069	1.011.638	183,8%	2.325.885	23,4%	2.871.069	1.011.638	183,8%



ANEXO VII

Reconciliação do Fluxo de Caixa

Em R\$ mil	4T21			2021		
	Fluxo de Caixa Consolidado (GAAP)	Efeitos de Consolidação do FIDC	Fluxo de Caixa (Non-GAAP)	Fluxo de Caixa Consolidado (GAAP)	Efeitos de Consolidação do FIDC	Fluxo de Caixa (Non-GAAP)
LAIR	142.042	-	142.042	463.709	-	463.709
Itens que não afetam o Caixa	197.652	(42.189)	155.463	615.142	(116.598)	498.544
Varição no Capital de Giro	(28.235)	(112.670)	(140.905)	(454.905)	207.089	(247.816)
Juros pagos	(54.118)	-	(54.118)	(67.477)	-	(67.477)
IR e CSLL pagos	(33.889)	-	(33.889)	(131.947)	-	(131.947)
Caixa Líquido das Atividades Op.	223.452	(154.859)	68.593	424.522	90.491	515.013
Participações Societárias	(779)	-	(779)	(1.733.624)	-	(1.733.624)
Ativo Fixo	(34.537)	-	(34.537)	(90.335)	-	(90.335)
Intangíveis	(17.842)	-	(17.842)	(81.498)	-	(81.498)
Aumento de capital em controlada	-	-	-	-	-	-
Mútuo com Franquias	(16.626)	-	(16.626)	(47.664)	-	(47.664)
Aplicações Financeiras	45.593	(45.593)	-	(193.766)	193.766	-
Caixa Líquido das Atividades de Inv.	(24.191)	(45.593)	(69.784)	(2.146.887)	193.766	(1.953.121)
Aumento (redução) Dívida Bruta	(13.407)	-	(13.407)	1.438.306	-	1.438.306
Dividendos/JCP/Recompra de Ações	(236.477)	200.450	(36.027)	124.531	(268.165)	(143.634)
Integralização de Capital	(4.264)	-	(4.264)	1.402.794	-	1.402.794
Investimento de não controladores	600.073	-	600.073	600.073	-	600.073
Caixa Líquido das Ativ. de Financ.	345.925	200.450	546.375	3.565.704	(268.165)	3.297.539
Aumento (Redução) das Disponibilidades	545.186	(2)	545.184	1.843.339	16.092	1.859.431
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.325.886	(1)	2.325.885	1.027.733	(16.095)	1.011.638
Caixa e Equiv. no Fim do Período	2.871.072	(3)	2.871.069	2.871.072	(3)	2.871.069
Fluxo de Caixa Livre*	235.758	(200.452)	35.306	55.794	284.257	340.051

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



GLOSSÁRIO

A

Addressable market: mercado endereçável.

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

ARR (Annual Recurring Revenue): Receita Recorrente Anualizada.

C

CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica)

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

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

E

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

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

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

F

FIDC (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios).

G

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

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

H

Headcount: contagem do total de colaboradores de uma organização.

I

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

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

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

J

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

L

LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados)

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

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

M

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

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



N

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

O

ODS (Objetivos de Desenvolvimento Sustentável).

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

ONU (Organização das Nações Unidas).

P

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

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

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

R

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

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

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

S

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

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

Signings: produção de vendas.

T

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

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

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

U

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

Y

YoY: ano contra ano.