

RELEASE DE RESULTADOS 2T24

VIDEOCONFERÊNCIA - 08 de Agosto de 2024 às 11h00 (BRT)

- **PORTUGUÊS:**

Transmissão ao vivo: [clique aqui](#). Lista de Telefones [clique aqui](#) (acesso - ID do webinar: 867 2467 7026) ou no website ri.totvs.com

- **INGLÊS (Tradução Simultânea):**

Transmissão ao vivo: [clique aqui](#). Lista de Telefones [clique aqui](#) (acesso - ID do webinar: 867 2467 7026) ou no website ri.totvs.com/en





2T24 RELEASE DE RESULTADOS

São Paulo, 07 de agosto de 2024 - A TOTVS S.A. (B3: TOTS3), líder no desenvolvimento de soluções de negócio no Brasil, anuncia seus resultados do Segundo Trimestre de 2024 (2T24).

RECEITA CONSOLIDADA ACELERA O CRESCIMENTO ANO CONTRA ANO PARA 20%

- Receita Recorrente de Gestão ultrapassa a marca de R\$1 bilhão, acelerando o crescimento para 20% sobre o 2T23 e 6,8% sobre o 1T24, principalmente ligado à adição de Volume de ARR nos últimos trimestres, que atingiu seu recorde no 2T24
 - Receita Recorrente de Business Performance cresce 40% contra o 2T23 e 5,4% sobre o 1T24
 - Receita de Techfin Líquida de Funding cresce 47% sobre o 2T23 e 11% sobre o 1T24, com a Margem EBITDA de Techfin crescendo 7 p.p. ano contra ano
- O EBITDA Ajustado de Gestão e Business Performance impulsionou o Lucro Caixa para R\$ 151 milhões no 2T24, crescimento de 14% versus o 2T23

RECEITA LÍQUIDA⁽¹⁾ 2T24

R\$1,3bi
+20% vs 2T23

EBITDA AJUSTADO 2T24

R\$296MM
+15% vs 2T23

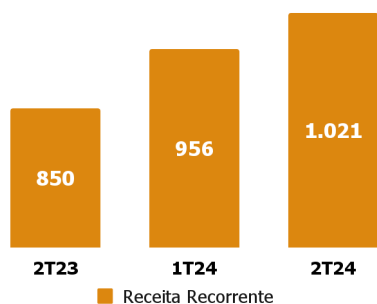
GER. OPER. CAIXA / EBITDA AJUSTADO (Gestão + BP) 2T24

119%
-1750 pb vs 2T23

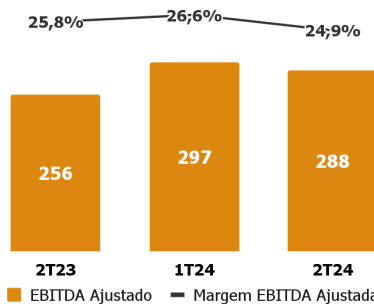
LUCRO CAIXA 2T24

R\$151MM
+14% vs 2T23

Receita Recorrente de Gestão (R\$ MM)



EBITDA Ajustado Gestão (R\$ MM)



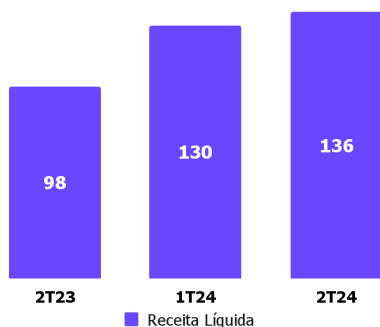
ARR Gestão

R\$4,7bi
+18% vs 2T23
+5,0% vs 1T24

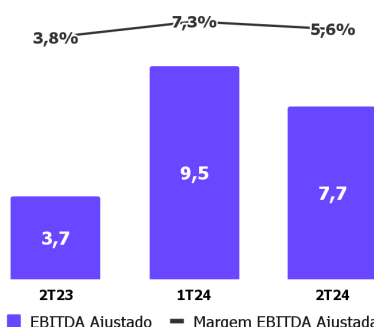
Adição Líquida ARR Gestão

R\$149MM
+1,7% vs 2T23

Receita de Biz Performance (R\$ MM)



EBITDA Ajustado Biz Performance (R\$ MM)



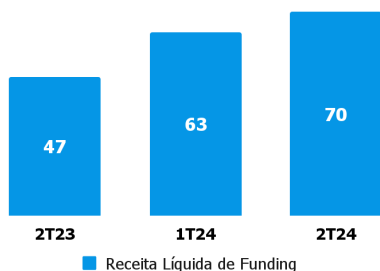
ARR Biz Performance

R\$539MM
+30% vs 2T23
+5,9% vs 1T24

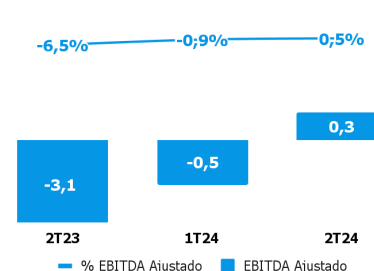
Adição ARR Biz Performance

R\$30MM
-4,1% vs 2T23

Receita de Techfin Líq. Funding (R\$ MM)



EBITDA Ajustado Techfin (R\$ MM)



Inadimplência >90 dias

1,4%

300 pontos base abaixo da Média Brasil⁽²⁾

Carteira de Crédito

+R\$2,1bi
+17% vs 2T23

(1) Receita Líquida de Funding (Non-GAAP), incorpora o conceito de Receita de Techfin à 50% e líquida do custo de funding na consolidação das receitas da Companhia, para todos os períodos
(2) Fonte: Banco Central do Brasil (www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticasmonetariascredito) > tabelas.xls > Tabela 23 > MPMe



EVENTOS RECENTES



Universo TOTVS 2024 + Investor Day Um dos maiores eventos de tecnologia e negócios do Brasil

Com a participação de mais de 16 mil pessoas (aumento de 30% em relação a 2023), entre clientes, parceiros e desenvolvedores, o evento apresentou, ao longo de dois dias, uma série de conteúdos sobre lançamentos de produtos, inovações e tendências nas três dimensões de negócio da Companhia.

Pelo terceiro ano consecutivo, o Investor Day foi realizado dentro do Universo TOTVS, oferecendo apresentações e interações da Diretoria Executiva sobre a estratégia e visão de futuro da Companhia com analistas de mercado e investidores, possibilitando, àqueles que participaram presencialmente, acesso completo aos dois dias do Universo TOTVS.

Para acessar o conteúdo do Investor Day, [clique aqui](#)

Institutional Investor TOTVS se destaca novamente no ranking de 2024

A TOTVS foi eleita "Most Honored Company" no ranking MidCap do setor de Tecnologia, Mídia e Telecomunicações (TMT) na pesquisa "The Latam Executive Team 2023", reconhecida em 8 categorias dos rankings Geral e MidCap, destacando-se nas categorias MidCap TMT nos rankings Combinado, Sell Side e Buy Side.

Para mais informações, [clique aqui](#)



Relato Integrado Em sua 8ª Edição, o relatório apresenta os avanços em Sustentabilidade e ESG da TOTVS

Neste ano, o destaque foi a renovação bianual dos temas materiais da Companhia. No pilar Ambiental, avançamos no score CDP para C e ampliamos a cobertura do escopo 3 no inventário de carbono, demonstrando nosso compromisso com a gestão das emissões. No pilar Social, avançamos na agenda de diversidade e inclusão, promovendo um ambiente de trabalho mais equânime. E, no pilar de Governança, renovamos a matriz de materialidade do negócio com nossos stakeholders, um importante processo que irá apoiar a Companhia a definir as iniciativas prioritárias na agenda de sustentabilidade e ESG dos próximos anos.

Para acessar o relatório completo, [clique aqui](#)

Juros sobre Capital Próprio (JCP) Distribuição de JCP referente ao primeiro semestre de 2024

Aprovado em 01 de agosto pelo Conselho de Administração, o valor total distribuído será de R\$136,8 milhões, equivalente a R\$0,23 por ação. O pagamento aos acionistas será realizado em 26 de agosto de 2024, considerando a posição acionária em 06 de agosto de 2024.

Para mais informações, [clique aqui](#)



Emissão de Debêntures 5ª emissão de debêntures não conversíveis em ações

No valor total de R\$1,5 bilhão, a emissão teve como objetivo principal alongar o perfil do endividamento bruto, tendo em vista que os recursos líquidos obtidos foram destinados ao resgate antecipado das debêntures da 4ª emissão da Companhia.

Para mais informações, [clique aqui](#)



RESULTADOS FINANCEIROS E OPERACIONAIS

Mensagem da Administração

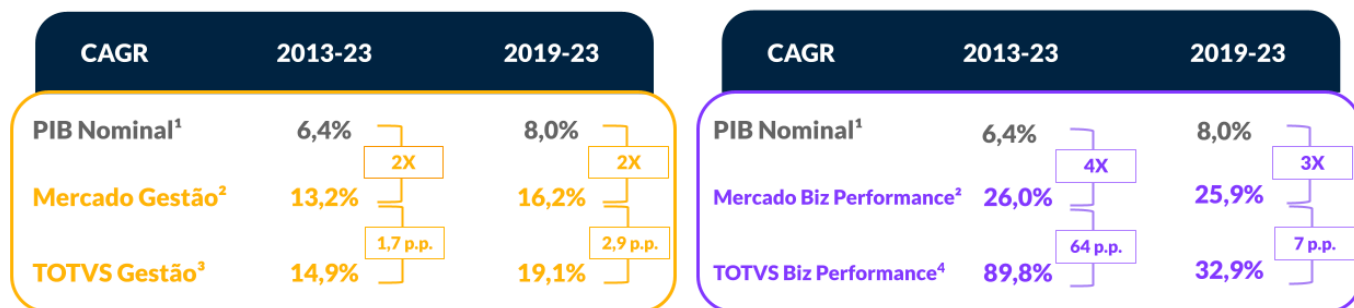
Concluimos o primeiro semestre de 2024 com a realização do maior e mais bem sucedido Universo TOTVS de nossa história, juntamente com o Investor Day, eventos que nos permitem estreitar laços com diversos *stakeholders*, além de criar um ambiente dinâmico que promove nosso amplo portfólio e as diversas inovações, com destaque para os importantes avanços que a Companhia tem feito em Inteligência Artificial, que já é uma realidade na TOTVS!

Podemos resumir nossa estratégia de negócios em uma simples frase: aumentar a relevância da TOTVS nos clientes. Temos feito isso ao longo de décadas, com uma proposta de valor de melhorar o resultado das empresas, assumindo um posicionamento de *trusted advisor* e construindo um ecossistema 3D, que é uma das maiores inovações no mercado de software de gestão dos últimos anos. Com isso, temos entregado resultados financeiros e operacionais por 21 trimestres consecutivos nos mais altos níveis, quando comparado a qualquer *peer global* listado em bolsa.

Estamos confiantes de que o segundo semestre terá um ótimo desempenho. Isso está baseado numa análise do comportamento do IGP-M e do IPCA, aplicados sobre as receitas e os custos. Durante o 2S23 e o 1S24, que acabou de se encerrar, tivemos o IGP-M operando em território negativo. Isso significou que uma parcela relevante da receita recorrente de Gestão não teve reajuste de preço nesse longo período. Por outro lado, o IPCA seguiu positivo. E ele é a *proxy* principal de 100% dos reajustes de custos de pessoal, que representam cerca de 65% do custo total da TOTVS. Portanto, nesse período tivemos uma situação incomum, com vento contrário para a rentabilidade em Gestão. Porém, o IGP-M já voltou a ficar positivo e deve inclusive acelerar nos próximos meses, refletindo a forte desvalorização cambial. Desta forma, o 2S24 deverá ter um cenário diferente (e melhor). É possível ver sinais claros disso nas diversas acelerações ano contra ano e trimestre contra trimestre dos crescimentos de Gestão.

Cabe também falarmos sobre a Techfin. O ano de 2024 avança para um cenário mais normalizado do que os anos anteriores, marcados pela pandemia, pós-pandemia, ciclo de alta da SELIC, crise de crédito, entre outros fatores atípicos. Sem esses elementos, caminhamos para um ano com uma dinâmica de mercado muito mais positiva, mesmo que siga existindo uma forte sazonalidade histórica entre o 1S e o 2S, em função da safra agrícola, que tem alta representatividade na Produção de Crédito, no prazo médio, na Receita e, por consequência, na rentabilidade.

No Investor Day deste ano, destacamos o quadro abaixo, no qual mostramos que o mercado de Gestão cresceu aproximadamente 2 vezes o PIB nominal nos últimos 5 e 10 anos, enquanto o mercado de Business Performance cresceu cerca de 4 vezes o PIB nominal nos mesmos períodos. E a TOTVS cresceu consistentemente mais em ambos os mercados, em ambos os períodos.



Este espetacular desempenho do mercado e, principalmente, da TOTVS, comprovam duas teses: de que o mercado de Gestão está longe da maturidade e de que a TOTVS tem diferenciais competitivos poderosos e difíceis de replicar. Adicionalmente, podemos dizer que entramos em um mercado em franca expansão (Business Performance), com uma liderança já consolidada, e num mercado gigantesco (Techfin), com um *approach* disruptivo e o mais forte aliado possível.

Encerro lembrando que também lançamos uma nova campanha de construção de marca, com importante investimento, algo que não fazíamos há alguns anos. O seu mote é "O Brasil, que faz, faz com TOTVS", o que resume nossa visão de acreditar que todos podem crescer e que investir em tecnologia é fundamental para transformar desafios em oportunidades!

Dennis Herszkowicz - CEO



Destques Financeiros e Operacionais

A Companhia manteve a análise das 3 dimensões de negócio com a abertura de 100% da Demonstração de Resultados, Balanço Patrimonial e Fluxo de caixa da TOTVS Techfin na seção “Resultados da dimensão Techfin” e o padrão “Non-GAAP” consolidado, somando a Receita e EBITDA referentes a 50% da dimensão Techfin. Por fim, foram mantidas as despesas com depreciação e amortização, bem como as com provisão para perda esperada, em linhas específicas da Demonstração de Resultados, além da manutenção do conceito de Receita Líquida de Funding na dimensão Techfin, inclusive na consolidação da Receita Líquida (Non-GAAP) da Companhia, base para o cálculo das margens bruta, EBITDA e líquida.

	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ	1S24	1S23	Δ
Crescimento (em R\$ milhões)								
Receita Líquida (Non-GAAP) ⁽¹⁾	1.330,1	1.111,7	19,6%	1.279,1	4,0%	2.609,2	2.203,0	18,4%
Receita Recorrente Gestão + Biz Performance	1.155,4	945,3	22,2%	1.083,6	6,6%	2.238,9	1.850,0	21,0%
% Receita Recorrente Gestão + Biz Performance	86,9%	85,0%	190 pb	84,7%	220 pb	85,8%	84,0%	180 pb
Receita de Techfin Líquida de Funding ⁽²⁾	34,9	23,7	47,1%	31,5	10,9%	66,4	51,0	30,3%
ARR Consolidada	5.245,8	4.399,1	19,2%	4.992,7	5,1%	n/a	n/a	-
Adição Líquida de ARR Consolidada ⁽³⁾	179,4	178,2	0,7%	192,9	(7,0%)	372,3	363,6	2,4%
Receita SaaS Gestão + Biz Performance	627,6	469,1	33,8%	572,0	9,7%	1.199,6	907,0	32,3%
Receita Recorrente vs ARR Gestão ⁽⁴⁾	88,9%	86,9%	200 pb	87,2%	170 pb	n/a	n/a	-
Rec. Recorrente Biz Performance	134,0	95,8	40,0%	127,2	5,4%	261,2	182,7	43,0%
Produção de Crédito	2.791,1	2.483,3	12,4%	2.618,5	6,6%	5.409,6	5.008,1	8,0%
Rentabilidade (em R\$ milhões)								
Mg EBITDA Ajustada ⁽⁵⁾	22,2%	23,2%	-100 pb	24,0%	-180 pb	23,1%	24,4%	-130 pb
EBITDA Ajustado ⁽⁶⁾	295,9	257,7	14,8%	306,5	(3,5%)	602,4	536,7	12,2%
Lucro Caixa ⁽⁷⁾	150,7	132,4	13,8%	156,1	(3,5%)	306,8	266,2	15,2%
Margem Lucro Caixa	11,3%	11,9%	-60 pb	12,2%	-90 pb	11,8%	12,1%	-30 pb
Geração Oper. de Caixa (Gestão + Biz Performance)	350,6	353,0	(0,7%)	336,0	4,4%	686,6	641,3	7,1%
Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado (Gestão + BP)	118,6%	136,1%	-1750 pb	109,5%	910 pb	114,0%	119,6%	-560 pb
Mercado de Capitais								
TOTS3 (R\$)	30,43	29,98	1,5%	28,38	7,2%	n/a	n/a	-
ADTV 30 (R\$ milhões)	125,4	130,8	(4,1%)	118,7	5,6%	n/a	n/a	-
IBOV (mil pts)	123,9	118,1	4,9%	128,1	(3,3%)	n/a	n/a	-
IBrX 50 (mil pts)	20,9	19,4	7,4%	21,3	(2,2%)	n/a	n/a	-

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

⁽²⁾ Considera os resultados de Techfin à 50% em todos os períodos

⁽³⁾ Adição Líquida Orgânica de ARR de Gestão + Business Performance

⁽⁴⁾ Racional de Cálculo da relação = Receita Recorrente / [(ARR Trimestre Atual + ARR Trimestre Anterior) / 8]

⁽⁵⁾ EBITDA Ajustado sobre a Receita Líquida de Funding (Non-GAAP), considerando os resultados de Techfin à 50% em todos os períodos

⁽⁶⁾ EBITDA Ajustado pelos itens extraordinários e somado com 50% do EBITDA da Techfin em todos os períodos

⁽⁷⁾ Lucro líquido sem os efeitos das despesas com amortização de intangíveis oriundos de aquisições, considerando o lucro líquido de Techfin à 50% em todos os períodos



Resultados Consolidados (Non-GAAP)

Resultados Consolidados (em R\$ milhões)	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ	1S24	1S23	Δ
Receita Líquida Consolidada	1.330,1	1.111,7	19,6%	1.279,1	4,0%	2.609,2	2.203,0	18,4%
Receita Líquida (GAAP)	1.295,1	1.087,9	19,0%	1.247,6	3,8%	2.542,8	2.152,1	18,2%
Receita de Gestão	1.158,7	989,5	17,1%	1.118,0	3,6%	2.276,6	1.965,4	15,8%
Receita de Business Performance	136,5	98,4	38,7%	129,7	5,2%	266,2	186,6	42,6%
Receita de Techfin Líquida de Funding ⁽¹⁾	34,9	23,7	47,1%	31,5	10,9%	66,4	51,0	30,3%
EBITDA Ajustado ⁽²⁾	295,9	257,7	14,8%	306,5	(3,5%)	602,4	536,7	12,2%
EBITDA Ajustado Gestão + Biz Performance	295,7	259,3	14,1%	306,8	(3,6%)	602,5	536,3	12,3%
EBITDA Ajustado de Gestão	288,0	255,6	12,7%	297,3	(3,1%)	585,3	528,9	10,7%
EBITDA Ajustado de Biz Performance	7,7	3,7	107,8%	9,5	(18,8%)	17,2	7,4	132,7%
EBITDA Ajustado Techfin ⁽³⁾	0,2	(1,5)	(110,7%)	(0,3)	(160,6%)	(0,1)	0,4	(124,7%)
Margem EBITDA Ajustada	22,2%	23,2%	-100 pb	24,0%	-180 pb	23,1%	24,4%	-130 pb
% EBITDA Ajustado Gestão + Biz Performance	22,8%	23,8%	-100 pb	24,6%	-180 pb	23,7%	24,9%	-120 pb
% EBITDA Ajustado de Gestão	24,9%	25,8%	-90 pb	26,6%	-170 pb	25,7%	26,9%	-120 pb
% EBITDA Ajustado de Biz Performance	5,6%	3,8%	180 pb	7,3%	-170 pb	6,4%	4,0%	240 pb
% EBITDA Ajustado Techfin	0,5%	-6,5%	700 pb	-0,9%	140 pb	-0,2%	0,8%	-100 pb

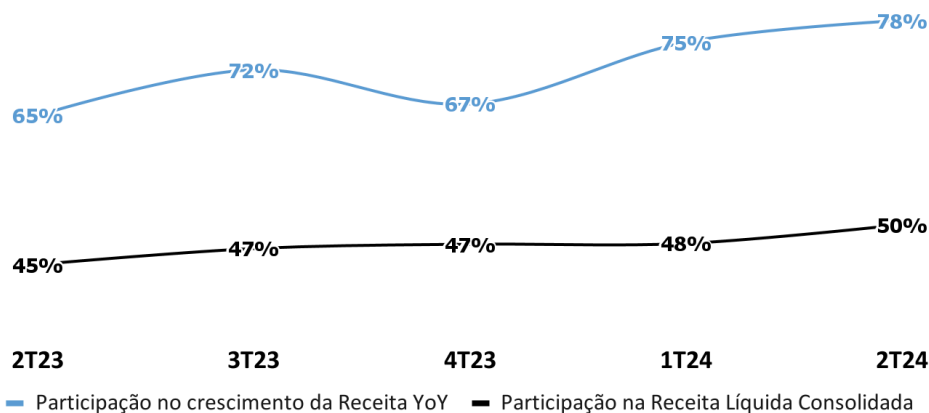
⁽¹⁾ Considera os resultados de Techfin à 50% em todos os períodos

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

⁽³⁾ EBITDA Ajustado pelos itens extraordinários e considerando com 50% do EBITDA da Techfin em todos os períodos

Receita Líquida

SaaS Gestão + Business Performance + Techfin ⁽¹⁾



⁽¹⁾ Considera a receita de Techfin à 50% em todos os períodos

No segundo trimestre de 2024, a Receita Líquida consolidada superou R\$1,3 bilhão, registrando um crescimento de 20% em relação ao mesmo período do ano anterior. Este desempenho reflete os contínuos avanços: (i) na Receita Recorrente de Gestão, que cresceu 20%, impulsionada pelo aumento da Receita SaaS Gestão, que cresceu 33% no 2T24 versus o 2T23; (ii) na Receita Recorrente de Business Performance, com crescimento de 40%; e (iii) na Receita de Techfin Líquida de Funding, que cresceu 47%. Juntas, as receitas de SaaS Gestão, Business Performance e Techfin já representaram 50% da Receita Total e contribuíram em 78% no crescimento da Receita Líquida ano contra ano. Isso demonstra a grande capacidade inovadora da TOTVS, na medida em que essas são linhas de receita recentes. A



Receita Recorrente combinada de Gestão e Business Performance cresceu 22% ano contra ano, acelerando em relação aos 20% do 1T24.

EBITDA Ajustado

O EBITDA Ajustado no trimestre foi de R\$296 milhões, crescimento de 15% sobre o 2T23, e com Margem EBITDA Ajustada de 22,2%, que representa 100 pontos base a menos que a obtida no 2T23. Essa queda está principalmente relacionada à redução de 90 pontos base na Margem EBITDA Ajustada da dimensão de Gestão, que está majoritariamente associada à redução de 220 pontos base da Margem Bruta e outros fatores que serão abordados na seção “Resultados da dimensão de Gestão”.

Na comparação trimestre contra trimestre, a queda de 180 pontos base está relacionada, majoritariamente, ao efeito sazonal positivo de incremento de Licenças do Modelo Corporativo na dimensão de Gestão, que no 1T24 acrescentou R\$27,8 milhões.



Lucro Líquido Ajustado e Lucro Caixa Consolidado

Em R\$ milhões	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ	1S24	1S23	Δ
EBITDA Gestão + Biz Performance	279,8	244,6	14,4%	291,6	(4,0%)	571,4	495,7	15,3%
Itens Extraordinários EBITDA Gestão + Biz Perform.	15,9	14,6	8,9%	15,2	5,1%	31,1	40,6	(23,4%)
EBITDA Ajustado Gestão + Biz Performance	295,7	259,3	14,1%	306,8	(3,6%)	602,5	536,3	12,3%
% EBITDA Ajustado Gestão + Biz Performance	22,8%	23,8%	-100 pb	24,6%	-180 pb	23,7%	24,9%	-120 pb
Depreciação e Amortização	(84,3)	(75,8)	11,3%	(73,5)	14,8%	(157,8)	(137,9)	14,4%
Resultado Financeiro	(9,6)	(3,7)	161,5%	(4,7)	106,5%	(14,3)	(24,3)	(41,2%)
Imp. de Renda e Contrib. Social	(61,6)	(53,3)	15,4%	(78,8)	(21,8%)	(140,3)	(116,5)	20,5%
IR e CSLL (Itens Extraordinários)	(5,4)	(5,0)	8,9%	(5,2)	5,1%	(10,6)	(13,8)	(23,4%)
50% Lucro (Prejuízo) Ajust. da Dim. Techfin	(3,6)	(4,0)	(10,3%)	(3,4)	5,1%	(6,9)	(6,8)	2,7%
Lucro Líquido Ajustado	131,2	117,5	11,7%	141,3	(7,2%)	272,6	237,0	15,0%
Margem Líquida Ajustada ⁽¹⁾	9,9%	10,6%	-70 pb	11,0%	-110 pb	10,4%	10,8%	-40 pb
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	19,5	14,9	31,0%	14,7	32,1%	34,2	29,2	17,0%
Lucro Caixa ⁽²⁾	150,7	132,4	13,8%	156,1	(3,5%)	306,8	266,2	15,2%
Margem Lucro Caixa	11,3%	11,9%	-60 pb	12,2%	-90 pb	11,8%	12,1%	-30 pb

⁽¹⁾ Lucro Líquido Ajustado dos Controladores sobre a Receita Líquida de Funding, considerando os resultados de Techfin à 50% em todos os períodos

⁽²⁾ Lucro Líquido sem os efeitos das despesas com amortização de intangíveis oriundos de aquisições

O Lucro Caixa atingiu R\$151 milhões no 2T24, 14% acima do 2T23, crescimento ligado, majoritariamente, ao aumento de 14% no EBITDA Ajustado de Gestão + Biz Performance. Ao compararmos com o trimestre anterior, esta linha se manteve em patamar similar devido, principalmente, à manutenção do EBITDA Ajustado de Gestão + Biz Performance.

No semestre, o crescimento de 15% desta linha está associado, principalmente, ao crescimento de 12% no EBITDA Ajustado de Gestão + Biz Performance.



Fluxo de Caixa GAAP

(Dimensões Gestão e Business Performance)

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

Conforme comentado nos últimos trimestres, a Companhia atualizou o racional de cálculo do Fluxo de Caixa Livre da Empresa. A nova visão se inicia na Geração Operacional de Caixa antes dos efeitos de Juros pagos, sendo consideradas as seguintes subtrações: (i) IR e CSLL pagos; (ii) Investimentos em Ativo Fixo e Intangível; (iii) Pagamento de Parcelas de Arrendamento Mercantil, ligado às despesas de contratos de alugueis, na aplicação do IFRS 16; e (iv) Receita de Aplicação Financeira. Sua reconciliação está demonstrada na tabela seguinte.

Em R\$ milhões	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ	1S24	1S23	Δ
LAIR (GAAP)	182,3	165,2	10,3%	209,2	(12,9%)	391,5	333,5	17,4%
Itens que não afetam o Caixa	147,3	178,4	(17,4%)	207,8	(29,1%)	355,1	367,1	(3,3%)
Varição no Capital de Giro	21,0	9,3	124,8%	(81,0)	(126,0%)	(60,0)	(59,2)	1,3%
Geração Operacional de Caixa	350,6	353,0	(0,7%)	336,0	4,4%	686,6	641,3	7,1%
Juros pagos	(2,4)	(2,2)	8,5%	(97,8)	(97,5%)	(100,2)	(110,9)	(9,6%)
IR e CSLL pagos	(41,9)	(28,5)	47,0%	(53,9)	(22,3%)	(95,8)	(80,0)	19,7%
Geração Líq. Operacional de Caixa	306,3	322,2	(4,9%)	184,3	66,2%	490,5	450,4	8,9%
Participações Societárias e Investimentos Líq.	(302,0)	(69,0)	337,8%	(601,4)	(49,8%)	(903,4)	(80,7)	>999%
Ativo Fixo	(36,0)	(22,0)	63,5%	(16,4)	119,1%	(52,5)	(59,5)	(11,7%)
Intangíveis	(41,9)	(21,3)	97,2%	(36,2)	16,0%	(78,1)	(50,1)	55,9%
Mútuo com Franquias	3,8	5,5	(30,8%)	3,6	6,6%	7,4	11,7	(36,8%)
Caixa Recebido (Investido) Dim. Techfin	-	0,2	(100,0%)	-	-	-	(4,8)	(100,0%)
Geração Líq. de Caixa - Investimentos	(376,2)	(106,5)	253,1%	(650,4)	(42,2%)	(1.026,6)	(183,3)	460,0%
Aumento (Redução) Dívida Bruta	(9,7)	(10,5)	(8,1%)	(35,7)	(72,9%)	(45,4)	(11,0)	314,1%
Investimento de não controladores	-	4,2	(100,0%)	-	-	-	4,2	(100,0%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(15,0)	(14,9)	1,2%	(15,1)	(0,2%)	(30,1)	(28,8)	4,7%
Remuneração ao Acionista	(248,3)	(4,2)	>999%	(64,1)	287,5%	(312,4)	(240,6)	29,8%
Crédito com Empresas Ligadas	-	(6,1)	(100,0%)	-	-	-	(6,3)	(100,0%)
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	(273,0)	(31,5)	768,0%	(114,9)	137,7%	(387,9)	(282,5)	37,3%
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(342,9)	184,2	(286,1%)	(581,0)	(41,0%)	(923,9)	(15,5)	>999%
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.548,1	2.536,1	0,5%	3.129,2	(18,6%)	3.129,2	2.735,8	14,4%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	2.205,2	2.720,3	(18,9%)	2.548,1	(13,5%)	2.205,2	2.720,3	(18,9%)

O Caixa e Equivalente de Caixa encerrou o trimestre com o montante de R\$2,2 bilhões, 13% abaixo do 1T24, em decorrência, principalmente: (i) do pagamento de Participações Societárias e Investimentos Líquidos no montante de R\$302 milhões pela aquisição da participação remanescente da RD Station e pelos pagamentos de *earn-out* da Gesplan, Mobile2You e Vadu; e (ii) pelo montante de R\$248 milhões na linha de Remuneração ao Acionista referente à execução do programa de recompra de ações.

Além disso, a Companhia segue demonstrando sua solidez financeira ao registrar uma Geração Operacional de Caixa sobre o EBITDA Ajustado de Gestão + Business Performance de 119% no trimestre. Essa robustez ocorre mesmo com investimentos contínuos e a criação de duas novas áreas de negócios em rápido crescimento.



Fluxo de Caixa Livre (Em R\$ milhões)	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ	1S24	1S23	Δ
Geração Operacional de Caixa	350,6	353,0	(0,7%)	336,0	4,4%	686,6	641,3	7,1%
(-) IR e CSLL pagos	(41,9)	(28,5)	47,0%	(53,9)	(22,3%)	(95,8)	(80,0)	19,7%
(-) Investimento em Ativo Fixo e Intangível	(78,0)	(43,3)	80,1%	(52,6)	48,2%	(130,6)	(109,6)	19,2%
(-) Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(15,0)	(14,9)	1,2%	(15,1)	(0,2%)	(30,1)	(28,8)	4,7%
(-) Receita Aplicação Financeira Líq. Impostos	(58,6)	(79,9)	(26,7%)	(78,5)	(25,4%)	(137,0)	(142,9)	(4,1%)
Fluxo de Caixa Livre da Empresa	157,2	186,4	(15,7%)	135,9	15,6%	293,1	280,0	4,7%

O Fluxo de Caixa Livre encerrou o trimestre em R\$157 milhões, 16% acima do 1T24, principalmente pelo crescimento de R\$15 milhões na Geração Operacional de Caixa. Este desempenho compensou o aumento no Investimento em Ativo Fixo e Intangível, que está relacionado, principalmente, aos investimentos realizados na operação de Cloud, que podem naturalmente oscilar trimestralmente pela necessidade de novos investimentos em decorrência do crescimento acelerado da operação, como já comentado em trimestres anteriores.

Quando comparado ao 2T23, a redução de 16% do Fluxo de Caixa Livre está associada, principalmente, ao aumento de 80% no Investimento em Ativo Fixo e Intangível, conforme comentado acima.

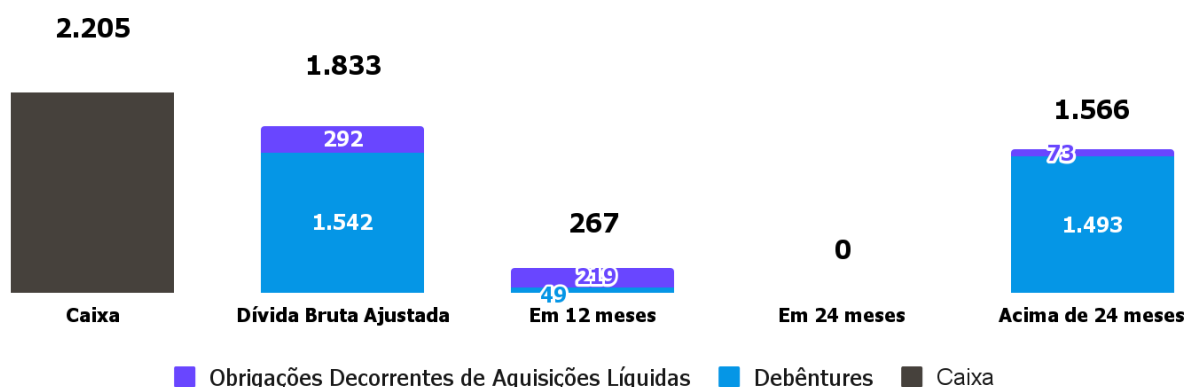


Endividamento Bruto e Líquido

Em R\$ milhões	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ
Empréstimos e Financiamentos	-	-	-	4,6	(100,0%)
Debêntures	1.541,6	1.551,2	(0,6%)	1.502,5	2,6%
Passivo Financeiro	1.541,6	1.551,2	(0,6%)	1.507,2	2,3%
Obrigações Decorrentes de Aquisições Líquidas	291,9	520,5	(43,9%)	622,9	(53,1%)
Dívida Bruta Total	1.833,5	2.071,7	(11,5%)	2.130,1	(13,9%)
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(2.205,2)	(2.720,3)	(18,9%)	(2.548,1)	(13,5%)
Dívida (Caixa) Líquida	(371,7)	(648,6)	(42,7%)	(418,0)	(11,1%)

A Dívida Bruta ao final do 2T24 alcançou R\$1,8 bilhões, redução de 14% quando comparada ao trimestre anterior, devido, principalmente, ao pagamento de obrigações decorrentes da aquisição da RD Station, com a conclusão da aquisição da participação remanescente da operação.

O saldo de Caixa e Equivalentes (Caixa Bruto) encerrou o trimestre em R\$2,2 bilhões. Este Caixa Bruto corresponde a aproximadamente 1,2x o saldo da Dívida Bruta, que tem mais de 85% de seu total com vencimento acima de 24 meses.



Dado que a Dimensa é uma empresa com autonomia e governança própria, quando desconsideradas suas posições de Caixa e Dívida, a Dívida Bruta da Companhia totalizou R\$1.798 milhões e o Caixa e Equivalentes de Caixa Bruto totalizou R\$1.674 milhões, resultando em uma posição de Dívida Líquida de R\$125 milhões ao final do 2T24.

Adicionalmente, os resultados do 2T24 não incorporam os efeitos da 5ª emissão de Debêntures da Companhia, realizada com o principal objetivo de alongar o perfil do seu endividamento bruto.



Resultados da dimensão Gestão

A dimensão Gestão representa o portfólio de soluções focadas na eficiência das operações de *back* e *middle office* dos clientes, por meio de soluções de ERP/RH e de soluções verticais especializadas em 12 segmentos da economia. O resultado do 2T24 desta dimensão contém os números da Ahgora a partir de abril.

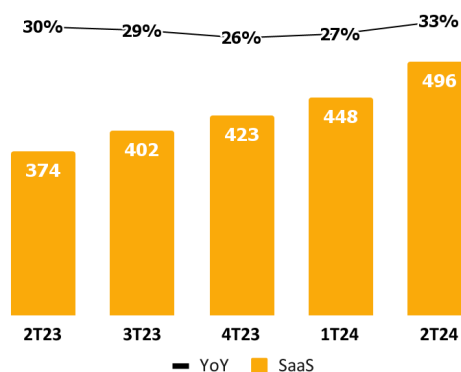
Resultado de Gestão (em R\$ milhões)	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ	1S24	1S23	Δ
Receita Líquida	1.158,7	989,5	17,1%	1.118,0	3,6%	2.276,6	1.965,4	15,8%
Recorrente	1.021,3	849,6	20,2%	956,4	6,8%	1.977,7	1.667,2	18,6%
Não Recorrente	137,3	139,9	(1,8%)	161,6	(15,0%)	298,9	298,2	0,2%
Custos Ajustados	(342,0)	(270,1)	26,6%	(319,3)	7,1%	(661,2)	(537,1)	23,1%
Lucro Bruto Ajustado	816,7	719,4	13,5%	798,7	2,3%	1.615,4	1.428,3	13,1%
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>70,5%</i>	<i>72,7%</i>	<i>-220 pb</i>	<i>71,4%</i>	<i>-90 pb</i>	<i>71,0%</i>	<i>72,7%</i>	<i>-170 pb</i>
Pesquisa e Desenvolvimento	(189,8)	(170,3)	11,5%	(186,1)	2,0%	(375,9)	(339,8)	10,6%
Provisão para Perda Esperada	(12,3)	(8,5)	43,9%	(10,2)	20,5%	(22,4)	(14,3)	56,4%
Despesas Comerciais e de Marketing Ajustadas	(228,3)	(201,5)	13,3%	(218,8)	4,4%	(447,1)	(385,9)	15,9%
Despesas Gerais Adm. e Outras Ajustadas	(98,3)	(83,5)	17,7%	(86,4)	13,8%	(184,7)	(159,3)	15,9%
EBITDA Ajustado de Gestão	288,0	255,6	12,7%	297,3	(3,1%)	585,3	528,9	10,7%
<i>% EBITDA Ajustado de Gestão</i>	<i>24,9%</i>	<i>25,8%</i>	<i>-90 pb</i>	<i>26,6%</i>	<i>-170 pb</i>	<i>25,7%</i>	<i>26,9%</i>	<i>-120 pb</i>

Receita Recorrente

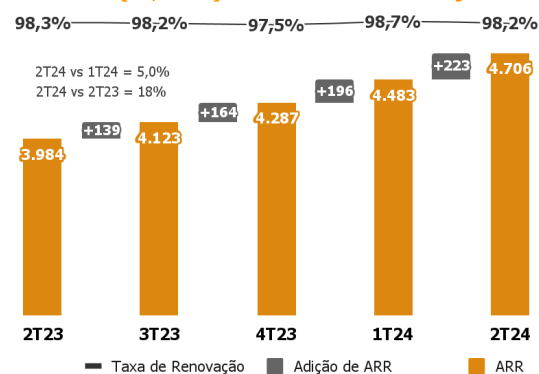
A Receita Recorrente cresceu 20% em comparação com o segundo trimestre de 2023, uma importante aceleração sobre os 17% de crescimento do trimestre anterior e tendo, mais uma vez como destaque, o desempenho de SaaS + Cloud. Em SaaS, o contínuo e positivo desempenho de vendas, associado à adição inorgânica da Ahgora, impulsionaram a receita para R\$496 milhões. Em Cloud, a demanda pelas soluções de T-Cloud (*PaaS - Platform as a Service*) continua acelerando a receita, que apresentou crescimento acima de 30%, quando comparado ao 2T23. Estes resultados combinados levaram à aceleração do crescimento anual de SaaS de 27%, no 1T24, para 33%, no 2T24.

Neste trimestre, a ARR de Gestão ultrapassou R\$4,7 bilhões, com a Adição Líquida Total de R\$223 milhões, sendo R\$74 milhões inorgânicos, devido à aquisição da Ahgora e R\$149 milhões orgânicos. Este desempenho orgânico é reflexo direto de mais um trimestre de avanços do volume de vendas, que estabeleceu um novo recorde trimestral, associado à taxa de renovação de clientes que permaneceu acima de 98%.

Receita SaaS Gestão (R\$ MM)



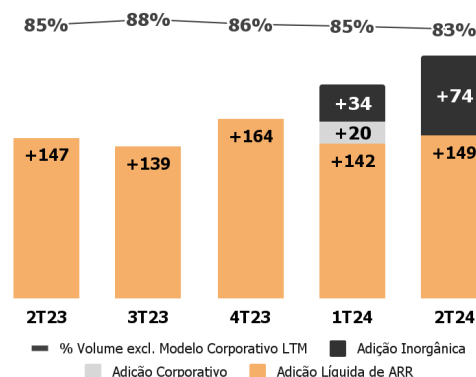
ARR (R\$ MM) e Taxa de Renovação





Por fim, a sustentação do bom desempenho do volume de venda versus o comportamento recente dos índices inflacionários, fez o componente Volume LTM na adição de ARR permanecer acima de 80%. Este resultado demonstra que as taxas de crescimento da dimensão de Gestão seguem sendo impulsionadas pelas novas vendas para a base e para novos clientes, consequência dos contínuos avanços na percepção da qualidade dos produtos, evidenciada pelos mais altos níveis de NPS (*Net Promoter Score*) registrados pela Companhia, desde que esse indicador passou a ser acompanhado, juntamente com a expansão do portfólio e a redução do TCO (*Total Cost of Ownership*).

Adição ARR (R\$ MM)



Receitas não Recorrentes

Em R\$ milhões	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ	1S24	1S23	Δ
Receitas Não Recorrentes	137,3	139,9	(1,8%)	161,6	(15,0%)	298,9	298,2	0,2%
Licenças	47,1	48,9	(3,7%)	77,8	(39,4%)	124,9	130,1	(4,0%)
Serviços	90,2	91,0	(0,8%)	83,8	7,7%	174,0	168,0	3,5%

As Receitas não Recorrentes encerraram o trimestre em R\$137 milhões, redução de 15% frente ao 1T24, majoritariamente associada à queda de 39% na linha de Licença, que, no 1T24, contou com impacto sazonal de R\$27,8 milhões de incremento de licença do Modelo Corporativo.

Quando comparadas ao 2T23, as Receitas não Recorrentes apresentaram queda de 1,8%, principalmente ligada: (i) à redução de 3,7% ano contra ano na Receita de Licenças; e (ii) à redução de 0,8% na Receita de Serviços, associada principalmente às oscilações negativas nas operações internacionais e em alguns projetos de grandes clientes. Vale mencionar que ambas as linhas tiveram um impacto limitado na operação do Rio Grande do Sul.

Margem Bruta

Em R\$ milhões	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ	1S24	1S23	Δ
Receita Líquida	1.158,7	989,5	17,1%	1.118,0	3,6%	2.276,6	1.965,4	15,8%
Lucro Bruto	816,7	713,1	14,5%	797,9	2,4%	1.614,6	1.420,7	13,6%
Margem Bruta	70,5%	72,1%	-160 pb	71,4%	-90 pb	70,9%	72,3%	-140 pb
Ajuste Extraord. Reestruturação Operacional	-	6,3	(100,0%)	0,8	(100,0%)	0,8	7,6	(89,0%)
Lucro Bruto Ajustado	816,7	719,4	13,5%	798,7	2,3%	1.615,4	1.428,3	13,1%
Margem Bruta Ajustada	70,5%	72,7%	-220 pb	71,4%	-90 pb	71,0%	72,7%	-170 pb

A Margem Bruta Ajustada de Gestão atingiu 70,5% no trimestre, redução de 220 pontos base em relação ao 2T23. Essa redução se deu majoritariamente: (i) pelas aquisições recentes, que ainda não se beneficiaram dos ganhos de escala decorrentes de suas integrações com as demais operações da dimensão; e (ii) pelos efeitos nas Receitas não Recorrentes mencionados acima.

Na comparação com o 1T24, a Margem Bruta reduziu 90 pontos base, devido, principalmente, ao efeito sazonal do Modelo Corporativo no 1T24, conforme comentado na seção anterior.

Pesquisa e Desenvolvimento

As despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) corresponderam a 18,6% da Receita Recorrente do trimestre, 140 pontos base abaixo do 2T23 e 90 pontos base abaixo do 1T24. Esta redução está relacionada, principalmente, ao crescimento da Receita Recorrente, que possibilitou à TOTVS seguir realizando os investimentos necessários em Pesquisa e Desenvolvimento, mantendo a solidez da rentabilidade da dimensão.



Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada correspondeu a 1,1% da Receita de Gestão, 20 pontos base acima do 1T24 e 2T23, porém dentro do intervalo histórico desta linha. Vale comentar, que este aumento de R\$3,7 milhões ano contra ano está ligado, principalmente, a alguns poucos clientes de porte acima da média que entraram em processo de recuperação judicial no trimestre, não sendo observado o mesmo comportamento na base de clientes como um todo, que segue com a mesma resiliência de um modelo de negócio baseado, principalmente, em Receita Recorrente, aliado a uma base de clientes ampla e diversificada.

Despesas Comerciais e de Marketing

Em R\$ milhões	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ	1S24	1S23	Δ
Despesas Comerciais e de Marketing Ajustadas	(228,3)	(201,5)	13,3%	(218,8)	4,4%	(447,1)	(385,9)	15,9%
% Receita Líquida	19,7%	20,4%	-70 pb	19,6%	10 pb	19,6%	19,6%	0 pb
Despesas Comerciais e de Marketing	(228,3)	(202,5)	12,7%	(219,9)	3,8%	(448,3)	(388,2)	15,5%
Ajuste Extraord. Reestruturação Operacional	-	1,0	(100,0%)	1,2	(100,0%)	1,2	2,3	(49,2%)

As Despesas Comerciais e de Marketing Ajustadas encerraram o trimestre em 19,7% da Receita Líquida, representando redução de 70 pontos base em relação ao 2T23. Esta redução é ainda mais importante quando considerada a realização do Universo TOTVS 2024, aproximadamente 50% maior do que 2023, concomitantemente ao início de uma grande campanha publicitária da TOTVS, focada em construção de marca, demonstrando que a Companhia segue avançando no crescimento de vendas, sem deixar de realizar os investimentos necessários nas frentes Comerciais e de Marketing.

Em relação ao 1T24, o crescimento de 10 pontos base está majoritariamente relacionado ao aumento das despesas com Marketing, refletindo o investimento de mais de R\$12 milhões na realização do Universo TOTVS 2024 e a nova campanha publicitária, iniciada no mês junho, com duração inicialmente prevista até o final de 2024.

Despesas Gerais, Administrativas e Outras

Em R\$ milhões	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ	1S24	1S23	Δ
Despesas Gerais Adm. e Outras Ajustadas	(98,3)	(83,5)	17,7%	(86,4)	13,8%	(184,7)	(159,3)	15,9%
% Receita Líquida (GAAP)	8,5%	8,4%	10 pb	7,7%	80 pb	8,1%	8,1%	0 pb
Despesas Gerais Administrativas e Outras	(103,8)	(90,8)	14,3%	(99,5)	4,3%	(203,4)	(169,6)	19,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(100,7)	(78,9)	27,7%	(93,7)	7,5%	(194,4)	(157,5)	23,4%
Provisão para Contingências	(5,8)	(7,1)	(18,6%)	(0,2)	>999%	(6,0)	(7,2)	(16,4%)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	2,7	(4,8)	(156,4%)	(5,6)	(148,5%)	(2,9)	(4,8)	(40,1%)
Itens Extraordinários	5,5	7,3	(23,9%)	13,2	(57,8%)	18,7	10,3	82,2%
Ajuste Extraord. Reestruturação Operacional	0,1	-	-	2,0	(97,1%)	2,1	0,5	321,0%
Ajuste de M&A a Valor Justo	1,6	5,1	(69,4%)	14,0	(88,9%)	15,6	6,3	148,8%
Gastos com Transações de M&A	3,9	1,4	188,5%	3,0	32,5%	6,9	2,6	162,1%
Crédito Tributário	-	0,9	(100,0%)	-	-	-	0,9	(100,0%)
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	-	-	-	(5,9)	(100,0%)	(5,9)	-	-

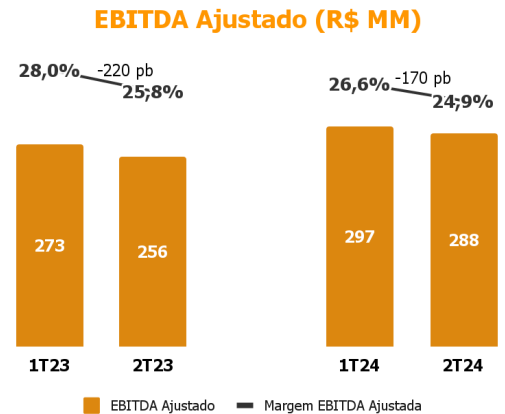
As Despesas Gerais e Administrativas e Outras Ajustadas, cresceram 18% sobre o 2T24 e fecharam o trimestre em 8,5% da Receita Líquida, patamar similar ao registrado no 2T23, mesmo com as aquisições da Quiver, da Ahgora e das franquias TOTVS TRS e TOTVS IP. Quando comparado ao 1T24, o crescimento de 14% se deve, principalmente, à Provisão para Contingências, que encerrou o trimestre em R\$5,8 milhões, e ao crescimento na linha de Despesas Gerais e Administrativas associado, majoritariamente, às aquisições recentes. Cabe ressaltar, que ao analisar em uma perspectiva mais ampla, a linha de Provisão para Contingências teve redução, 16% no acumulado de seis meses em comparação com o mesmo período do ano anterior, demonstrando que, apesar do perfil mais volátil na análise trimestral, esta linha vem reduzindo sua representatividade sobre a Receita nos últimos anos.



EBITDA e Margem EBITDA

O EBITDA Ajustado de Gestão fechou o segundo trimestre de 2024 em R\$288 milhões, crescimento de 13% em relação ao mesmo período do ano anterior, com a Margem EBITDA Ajustada em 24,9%, 90 pontos base abaixo do 2T23. Essa redução na margem está principalmente relacionada: (i) ao descasamento entre o repasse de inflação na Receita, que possui aproximadamente metade da sua base ligada ao IGP-M, índice que permaneceu negativo nos últimos trimestres e ao impacto da inflação nos custos e despesas com pessoas, que possui correlação direta com o IPCA, que permaneceu positivo no mesmo período; (ii) à menor adição do ARR Corporativo em 2024 em comparação com a de 2023, conforme comentado no trimestre anterior; (iii) aos efeitos nas Receitas não Recorrentes, mencionados anteriormente; (iv) às aquisições recentes, que possuem rentabilidade abaixo da média; e (v) ao crescimento de 44% na linha de Provisão para Perda Esperada.

Em comparação com o 1T24, seguindo o comportamento sazonal histórico, a Margem EBITDA Ajustada registrou uma queda de 170 pontos base, comportamento atribuído, principalmente, ao impacto sazonal do Modelo Corporativo, à realização do Universo TOTVS e à volatilidade nas linhas de Contingências e Provisão para Perda Esperada. Vale mencionar que, como demonstrado no gráfico ao lado, a sazonalidade negativa trimestre contra trimestre em 2024 teve um comportamento 50 pontos base melhor, quando comparado a 2023, demonstrando a capacidade de diluição dos custos e das despesas em um modelo de negócios baseado em receita recorrente.





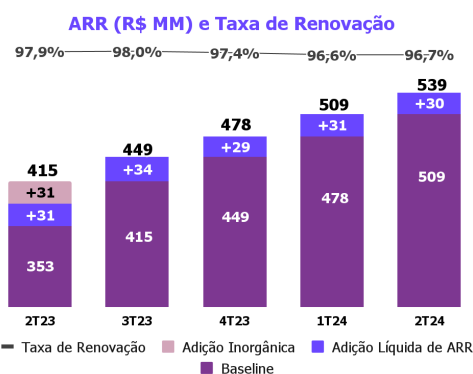
Resultados da dimensão Business Performance

A dimensão Business Performance representa o portfólio de soluções focadas no aumento de vendas, competitividade e desempenho dos clientes, por meio de soluções de Marketing Digital, Vendas/Digital Commerce e soluções de CX - Customer Experience.

Resultado de Business Performance (em R\$ milhões)	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ	1S24	1S23	Δ
Receita Líquida	136,5	98,4	38,7%	129,7	5,2%	266,2	186,6	42,6%
Recorrente	134,0	95,8	40,0%	127,2	5,4%	261,2	182,7	43,0%
Não Recorrente	2,4	2,6	(8,0%)	2,5	(2,9%)	4,9	3,9	25,9%
Custos	(34,9)	(22,5)	55,0%	(31,6)	10,6%	(66,5)	(42,7)	55,6%
Lucro Bruto	101,6	75,9	33,8%	98,1	3,5%	199,7	143,9	38,7%
<i>Margem Bruta</i>	<i>74,4%</i>	<i>77,1%</i>	<i>-270 pb</i>	<i>75,7%</i>	<i>-130 pb</i>	<i>75,0%</i>	<i>77,1%</i>	<i>-210 pb</i>
Pesquisa e Desenvolvimento	(29,2)	(24,4)	19,9%	(28,3)	3,3%	(57,6)	(47,1)	22,2%
Provisão para Perda Esperada	(4,1)	(1,7)	141,7%	(3,1)	34,0%	(7,2)	(3,3)	114,8%
Despesas Comerciais e de Marketing	(44,1)	(32,6)	35,2%	(41,8)	5,7%	(85,9)	(60,7)	41,5%
Despesas Gerais Administrativas e Outras	(26,8)	(13,5)	98,9%	(15,5)	72,6%	(42,3)	(45,8)	(7,7%)
EBITDA Biz Performance	(2,7)	3,7	(172,9%)	9,5	(128,5%)	6,8	(13,0)	(152,0%)
<i>% EBITDA Biz Performance</i>	<i>-2,0%</i>	<i>3,8%</i>	<i>-580 pb</i>	<i>7,3%</i>	<i>-930 pb</i>	<i>2,5%</i>	<i>-7,0%</i>	<i>950 pb</i>
Itens Extraordinários	10,4	-	-	-	-	10,4	20,4	(49,1%)
Ajuste de M&A a Valor Justo	9,8	-	-	-	-	9,8	20,4	(51,9%)
Ajuste Reestruturação Operacional	0,6	-	-	-	-	0,6	-	-
EBITDA Ajustado de Biz Performance	7,7	3,7	107,8%	9,5	(18,8%)	17,2	7,4	132,7%
<i>% EBITDA Ajustado de Biz Performance</i>	<i>5,6%</i>	<i>3,8%</i>	<i>180 pb</i>	<i>7,3%</i>	<i>-170 pb</i>	<i>6,4%</i>	<i>4,0%</i>	<i>240 pb</i>

Receita Líquida

A Receita Líquida de Business Performance cresceu 39% em relação ao 2T23 e 5,2% frente ao 1T24. Este resultado é reflexo, principalmente, da Adição Líquida Orgânica de R\$30 milhões de ARR, impulsionada pela contínua aceleração das vendas das soluções RD Station Conversas, RD Station CRM e RD Station Marketing. A estratégia de multiproduto da dimensão Business Performance, tem como principais objetivos, atrair novos clientes, reter e expandir a base de clientes existente. Para os novos clientes, a abordagem inclui uma oferta mais completa e diversificada de produtos que atendam a diferentes necessidades. Para a base de clientes atual, a estratégia foca no *cross-selling*, promovendo produtos complementares e *upgrades* que agreguem valor e aumentem a retenção do cliente.



A adição líquida orgânica de R\$30 milhões levou a ARR de Business Performance para R\$539 milhões, registrando um aumento de 30% em relação ao 2T23 e de 5,9% em relação ao 1T24.

Margem Bruta

A Margem Bruta de Business Performance encerrou o trimestre em 74,4%, 130 pontos base abaixo do 1T24 e 270 pontos base abaixo do 2T23. Estas reduções estão majoritariamente relacionadas ao contínuo crescimento da representatividade da Receita das soluções RD Station Conversas, Lexos e Exact Sales que, por serem operações mais novas, ainda estão em patamares de escala e produtividade inferiores aos da RD Station Marketing e da RD Station CRM. Estes patamares poderão ser alcançados à medida em que a estratégia de multiproduto avança e amplia a integração de tais operações.



Pesquisa e Desenvolvimento

As despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), como percentual da Receita Recorrente da dimensão, encerraram o trimestre em 21,8%, uma redução de 370 pontos base em relação ao 2T23 e de 50 pontos base em relação ao 1T24. Essa diminuição deve-se, principalmente, à diluição resultante do forte desempenho da Receita Recorrente, sem impactar os investimentos necessários para a execução da estratégia da dimensão.

Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada de Business Performance atingiu 3% da Receita Líquida no 2T24, um aumento em comparação, tanto com o 2T23, quanto com o 1T24. Vale observar que, à medida em que a estratégia de *single* para *multi-product* avança, com a integração de novas operações e produtos com diferentes perfis, é natural observar oscilações nesta linha de provisão, sem necessariamente significar uma mudança de tendência de comportamento como percentual da Receita.

Despesas Comerciais e de Marketing

As Despesas Comerciais e de Marketing representaram 32% da Receita Líquida do segundo trimestre de 2024, mantendo-se em patamares similares aos do primeiro trimestre do mesmo ano. Esse percentual, maior em relação ao da dimensão de Gestão, deve-se, principalmente, ao gasto mais elevado de *Go-To-Market* (GTM) das operações mais novas, visto que a relação entre as despesas Comerciais e de Marketing com a Receita Líquida da operação RD Station Marketing foi de 21%.

Despesas Gerais, Administrativas e Outras

As Despesas Gerais Administrativas e Outras, ajustadas pelos itens extraordinários, atingiram 12% da Receita Líquida no trimestre, mantendo o patamar similar ao do primeiro trimestre de 2024 e apresentando uma redução de 170 pontos base ano contra ano. A linha de Ajuste de M&A a Valor Justo, que compõe este grupo de despesas, foi impactada essencialmente: (i) pelo aumento da provisão de *earn-out* da Tallos (RD Station Conversas), cuja apuração final foi concluída em julho e a liquidação será efetuada até o final do 4T24, reflexo do desempenho recente, novamente acima do cenário projetado no início deste ano, que encerrou o trimestre com ARR acima de R\$60 milhões; e (ii) pela reversão do *earn-out* da Exact Sales, com base nas revisões de cenário projetado para a operação.

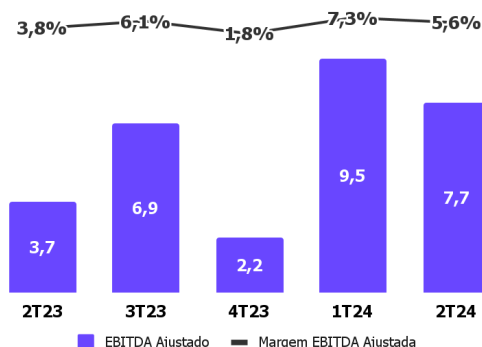
EBITDA e Margem EBITDA

O EBITDA Ajustado de Business Performance encerrou o trimestre em R\$7,7 milhões, mais que dobrando ano contra ano, com Margem EBITDA Ajustada de 5,6%. Quando comparada ao 1T24, a redução de 180 pontos base da Margem EBITDA Ajustada foi causada, principalmente, pela menor Margem Bruta da dimensão no trimestre.

No Acumulado de 6 meses, a Margem EBITDA Ajustada ficou em 6,4%, 240 pontos base acima do mesmo período em 2023.

Vale destacar que a dinâmica de margem EBITDA de Business Performance tende a ser estruturalmente crescente, uma vez que o *unit economics* da dimensão é potencialmente superior ao de Gestão. Esta dinâmica já pode ser observada quando consideramos a operação original da RD Station isoladamente, a qual fechou o 2T24 com Margem EBITDA superior a 20%, mesmo com uma ARR significativamente menor que a de Gestão. Portanto, o modelo 100% SaaS, com *Go-To-Market* mais simples, provê alta escalabilidade

EBITDA Ajustado (R\$ MM)





Resultado pós EBITDA

(Dimensões de Gestão e de Business Performance)

Despesas com Depreciação e Amortização

Em R\$ milhões	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ	1S24	1S23	Δ
Depreciação	(37,8)	(33,0)	14,4%	(36,3)	4,2%	(74,1)	(63,3)	17,0%
Amortização	(46,5)	(42,8)	8,8%	(37,2)	25,2%	(83,7)	(74,6)	12,2%
Depreciação e Amortização	(84,3)	(75,8)	11,3%	(73,5)	14,8%	(157,8)	(137,9)	14,4%

A linha de Amortização apresentou crescimento de 25% na comparação com o 1T24, associado principalmente ao início das amortizações de ativos intangíveis, oriundos das aquisições da TOTVS IP, Quiver e Ahgora, que somaram R\$6,7 milhões, dos quais R\$1,8 milhões são amortizações retroativas referentes ao 1T24.

Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ	1S24	1S23	Δ
Receitas Financeiras	67,9	87,4	(22,3%)	89,0	(23,7%)	156,9	158,9	(1,2%)
Despesas Financeiras	(77,5)	(91,1)	(14,9%)	(93,7)	(17,2%)	(171,2)	(183,2)	(6,6%)
Resultado Financeiro	(9,6)	(3,7)	161,5%	(4,7)	106,5%	(14,3)	(24,3)	(41,2%)

O comportamento do Resultado Financeiro, de R\$4,7 milhões negativos no 1T24 para R\$9,6 milhões negativos no 2T24, reflete principalmente a redução do caixa médio, ocasionada pelo pagamento das aquisições da TOTVS IP, Quiver e Ahgora. Essa diminuição do caixa foi parcialmente compensada pela redução do Ajuste a Valor Presente Passivo, também decorrente do menor saldo de Obrigações por Aquisição de Investimentos.

Imposto de Renda e Contribuição Social

Em R\$ milhões	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ	1S24	1S23	Δ
LAIR	185,8	165,2	12,5%	213,5	(12,9%)	399,3	333,5	19,7%
IR à taxa nominal (34%)	(63,2)	(56,2)	12,5%	(72,6)	(12,9%)	(135,8)	(113,4)	19,7%
Lei 11.196/05 - Incentivo à P&D	8,8	7,2	22,8%	7,0	27,1%	15,8	13,4	18,2%
Efeito control. com Taxas Diferenciadas	(2,9)	(4,7)	(38,6%)	(7,1)	(59,2%)	(10,0)	(8,6)	16,6%
Participação de Administradores	(1,0)	(0,7)	51,1%	(0,5)	104,9%	(1,6)	(1,9)	(17,0%)
Programa de Alimentação do Trabalhador	0,8	0,8	0,9%	1,0	(21,9%)	1,8	1,8	2,4%
Outros	(4,1)	0,3	<(999%)	(6,5)	(37,7%)	(10,6)	(7,7)	36,3%
Imp. de Renda e Contrib. Social	(61,6)	(53,3)	15,4%	(78,8)	(21,8%)	(140,3)	(116,5)	20,5%
Imp. de Renda e Contrib. Social Corrente	(56,8)	(53,7)	5,7%	(66,4)	(14,6%)	(123,2)	(116,5)	5,7%
Imp. de Renda e Contrib. Social Diferido	(4,8)	0,3	<(999%)	(12,3)	(60,9%)	(17,1)	0,1	<(999%)
<i>% Taxa Efetiva Total</i>	<i>33,1%</i>	<i>32,3%</i>	<i>80 pb</i>	<i>36,9%</i>	<i>-380 pb</i>	<i>35,1%</i>	<i>34,9%</i>	<i>20 pb</i>

A Taxa Efetiva Total manteve-se estável no trimestre e no semestre, quando comparada aos resultados do mesmo período do ano anterior. A sazonalidade histórica dos pagamentos de Juros Sobre Capital Próprio no segundo semestre explica, em grande parte, esse nível de Taxa efetiva no primeiro semestre.



Resultados da dimensão Techfin

Com o anúncio do fechamento da transação com o Itaú, a Companhia passou a deter 50% de participação nesta operação a partir de agosto de 2023 e seus resultados não são consolidados no Fluxo de Caixa e no Balanço Patrimonial, sendo o resultado da operação da TOTVS Techfin somado à proporção de 50% na linha de Equivalência Patrimonial.

Visando a preservação da análise desta dimensão de negócio, manteremos a abertura dos resultados, considerando 100% da operação da TOTVS Techfin nesta seção.

Resultado de Techfin (em R\$ milhões)	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ	1S24	1S23	Δ
Receita de Techfin	102,2	88,9	15,0%	99,5	2,8%	201,7	188,6	6,9%
Custo de Funding	(32,4)	(41,4)	(21,8%)	(36,5)	(11,2%)	(68,9)	(86,7)	(20,6%)
Receita de Techfin Líquida de Funding	69,8	47,5	47,1%	63,0	10,9%	132,8	102,0	30,3%
Custos Operacionais	(11,3)	(7,6)	49,6%	(9,2)	23,0%	(20,5)	(14,0)	46,5%
Lucro Bruto Ajustado	58,5	39,9	46,6%	53,8	8,8%	112,3	87,9	27,7%
Pesquisa e Desenvolvimento	(8,3)	(9,0)	(8,6%)	(13,5)	(39,0%)	(21,8)	(18,4)	18,3%
Provisão para Perda Esperada	(8,6)	(6,8)	27,0%	(7,2)	19,1%	(15,8)	(15,0)	4,9%
Demais Despesas Operacionais	(41,4)	(27,2)	52,0%	(36,2)	14,1%	(77,6)	(53,6)	44,8%
EBITDA Techfin	0,3	(3,1)	(110,7%)	(3,2)	(110,3%)	(2,9)	0,9	(430,9%)
% EBITDA Techfin	0,5%	-6,5%	700 pb	-5,1%	560 pb	-2,2%	0,8%	-300 pb
Depreciação e Amortização	(9,2)	(10,2)	(9,5%)	(9,5)	(2,4%)	(18,7)	(20,8)	(10,1%)
Resultado Financeiro	3,6	0,7	411,1%	4,2	(15,1%)	7,8	0,8	834,6%
Imposto de Renda e Contrib. Social	(1,8)	4,6	(139,0%)	(0,1)	>999%	(1,9)	5,6	(134,5%)
Lucro (Prejuízo) da Dimensão Techfin	(7,1)	(7,9)	(10,3%)	(8,5)	(16,4%)	(15,6)	(13,5)	15,6%
% Lucro (Prejuízo) da Dimensão Techfin	-10,2%	-16,7%	650 pb	-13,5%	330 pb	-11,8%	-13,3%	150 pb
Despesa Extraordinária Reoneração Folha	-	-	-	2,6	(100,0%)	2,6	-	-
EBITDA Ajustado Techfin	0,3	(3,1)	(110,7%)	(0,5)	(160,6%)	(0,2)	0,9	(124,7%)
% EBITDA Ajustado Techfin	0,5%	-6,5%	700 pb	-0,9%	140 pb	-0,2%	0,8%	-100 pb
IR e CSLL (Itens Extraordinários)	-	-	-	(0,9)	(100,0%)	(0,9)	-	-
Lucro (Prejuízo) Ajustado da Dimensão Techfin	(7,1)	(7,9)	(10,3%)	(6,8)	5,1%	(13,9)	(13,5)	2,7%
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	5,2	5,2	0,0%	5,2	0,0%	10,5	10,5	0,0%
Lucro Caixa da Dimensão Techfin ⁽¹⁾	(1,9)	(2,7)	(30,1%)	(1,5)	22,2%	(3,4)	(3,1)	12,0%
Margem Lucro Caixa de Techfin	-2,7%	-5,7%	300 pb	-2,5%	-20 pb	-2,6%	-3,0%	40 pb

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



Receita de Techfin Líquida de Funding

Informações Operacionais (em R\$ milhões)	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ
Produção de Crédito	2.791,1	2.483,3	12,4%	2.618,5	6,6%
Prazo médio Prod. de Crédito (dias)	59,5	55,9	6,5%	65,0	(8,5%)
Carteira Líquida de Crédito	2.112,9	1.805,9	17,0%	2.325,6	(9,1%)
Carteira - FIDC I	711,7	1.155,6	(38,4%)	874,9	(18,7%)
Carteira - FIDC II	331,3	-	-	547,5	(39,5%)
Carteira - Techfin	1.069,9	650,3	64,5%	903,2	18,5%
Prazo médio Cart. em dia (dias)	67,4	64,8	4,0%	79,4	(15,1%)
Posição de Caixa	433,1	784,7	(44,8%)	189,5	128,6%
Caixa - FIDC I	234,7	641,5	(63,4%)	82,3	185,2%
Caixa - FIDC II	139,4	-	-	64,6	115,8%
Caixa - Operação de Crédito	59,0	143,2	(58,8%)	42,6	38,5%

A Receita de Techfin Líquida de Funding encerrou o trimestre em R\$69,8 milhões, 11% acima do 1T24 e 47% acima do 2T23. Esta evolução está associada principalmente ao desempenho da Produção de Crédito, que superou o montante do 1T24, mesmo com a sazonalidade negativa do agronegócio no 2T, que levou à redução de 5,5 dias no prazo médio da Produção de Crédito, quando comparado com o 1T24. Adicionalmente, a redução do Custo de Funding está relacionada, principalmente, ao aumento da Posição de Caixa no período, resultado da redução da Carteira Líquida de Crédito, como reflexo do vencimento dos contratos de agronegócio no período.

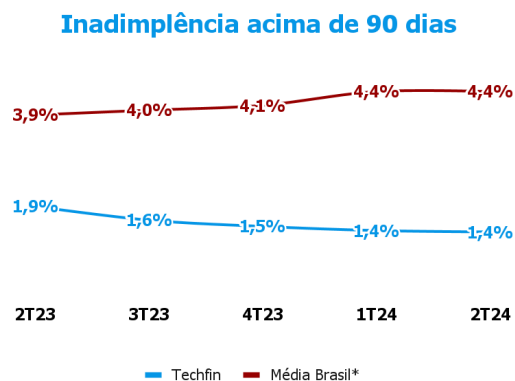
Custos e Despesas Operacionais

Os Custos e Despesas Operacionais da Techfin mantiveram o mesmo patamar do 1T24, visto que o aumento dos investimentos previstos na Techfin compensou a não repetição, no 2T24, da despesa extraordinária retroativa com a reoneração da folha de pagamentos, que impactou os resultados do trimestre anterior. Já a redução na linha de Pesquisa e Desenvolvimento, no período, é explicada principalmente pelo investimento nos projetos em desenvolvimento na Techfin, que atenderam aos critérios de capitalização (CAPEX).

O OPEX da Techfin encerrou o 2T24 em R\$23,4 milhões, devido ao avanço na integração das operações de Supplier e de Techfin. Tal integração tem permitido à TOTVS TECHFIN maior fluidez e ganho de eficiência operacional nos investimentos para a construção do novo portfólio de soluções, que considera a tese de *ERP Banking*, com diferenciais ligados à jornada *B2B* digital integrada aos softwares de gestão e uso extensivo dos dados disponíveis nesses softwares.

Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada representou 0,4% da Carteira Bruta de Crédito, 10 pontos base acima do 1T24 e 3 pontos base acima do 2T23. Este aumento, em relação ao 1T24, é reflexo, principalmente, da redução sazonal da Carteira Bruta de Crédito e não da variação nominal da Provisão para Perda Esperada no período. O baixo patamar de inadimplência nas faixas de 1 a 90 dias dos Direitos Creditórios vencidos resultou na manutenção do baixo nível de inadimplência acima de 90 dias, que encerrou o 2T24 em 300 pontos base abaixo da Média Brasil, como apresentado no gráfico ao lado.



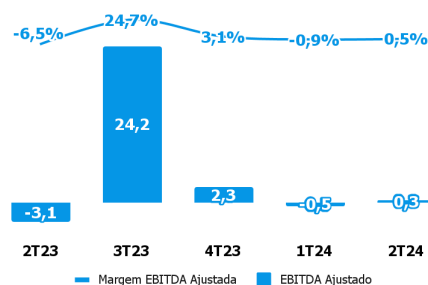
*Fonte: Banco Central do Brasil (www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticasmonetariascredito) > tabelas.xls > Tabela 23 > MPME



EBITDA e Margem EBITDA

O EBITDA Ajustado de Techfin encerrou o trimestre em R\$0,3 milhão, aumento de R\$0,9 milhão sobre o 1T24, devido principalmente ao crescimento da Receita Líquida de *Funding* no período. Já a Margem EBITDA Ajustada apresentou crescimento de 7 pontos percentuais sobre o 2T23 e 1,4 pontos percentuais sobre o 1T24. Este desempenho está relacionado, principalmente, ao crescimento da Receita Líquida de *Funding* em ambos os períodos. Vale lembrar, que caso a produção de crédito reflita o comportamento histórico, a Techfin tende a apresentar uma rentabilidade ainda mais positiva no segundo semestre.

Margem EBITDA Techfin



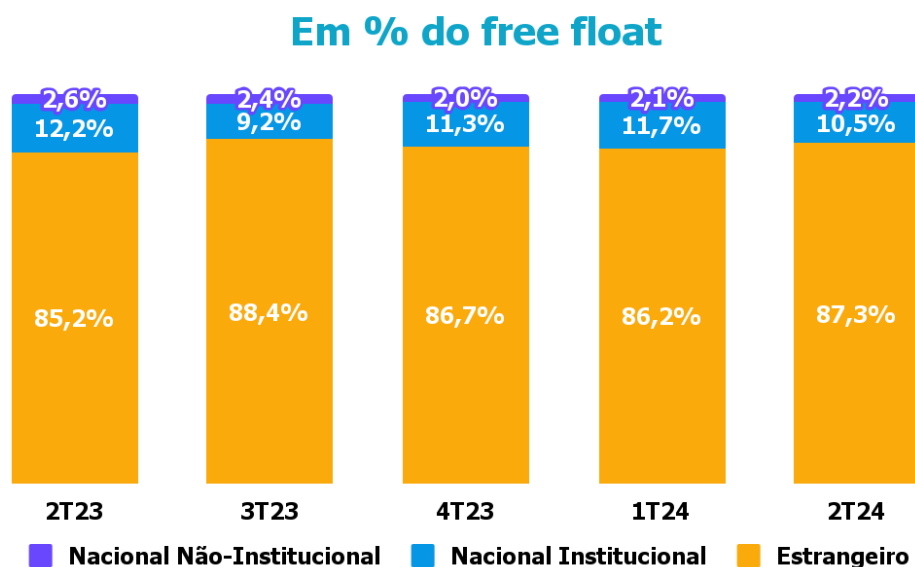
Lucro Líquido e Lucro Caixa Techfin

O prejuízo da dimensão Techfin encerrou o trimestre em R\$7,1 milhões, patamar similar ao 1T24, novamente ligado à sazonalidade da receita e à manutenção dos investimentos na construção do novo portfólio de produtos. Já o Lucro Caixa da dimensão, ajustado pela amortização dos ativos intangíveis, encerrou o trimestre em R\$1,9 milhão de prejuízo.



COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

A TOTVS encerrou o 2T24 com Capital Social de aproximadamente R\$3 bilhões, composto por 617.183.181 ações ordinárias, das quais aproximadamente 88% estão em *free-float* com a seguinte composição:



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



ANEXO I

Demonstração de Resultados Consolidados

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

Em R\$ milhões	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ	1S24	1S23	Δ
Receita Líquida	1.295,1	1.087,9	19,0%	1.247,6	3,8%	2.542,8	2.152,1	18,2%
Receita de Gestão	1.158,7	989,5	17,1%	1.118,0	3,6%	2.276,6	1.965,4	15,8%
Receita de Business Performance	136,5	98,4	38,7%	129,7	5,2%	266,2	186,6	42,6%
Custos Operacionais	(376,9)	(298,9)	26,1%	(351,7)	7,2%	(728,5)	(587,4)	24,0%
Custos de Gestão	(342,0)	(276,4)	23,7%	(320,1)	6,8%	(662,1)	(544,7)	21,5%
Custos de Business Performance	(34,9)	(22,5)	55,0%	(31,6)	10,6%	(66,5)	(42,7)	55,6%
Lucro Bruto Ajustado	918,3	789,0	16,4%	896,0	2,5%	1.814,3	1.564,6	16,0%
Despesas operacionais	(722,8)	(620,1)	16,6%	(677,8)	6,6%	(1.400,7)	(1.206,8)	16,1%
Pesquisa e Desenvolvimento	(219,0)	(194,7)	12,5%	(214,4)	2,2%	(433,4)	(386,9)	12,0%
Despesas Comerciais e Marketing	(272,5)	(235,2)	15,9%	(261,7)	4,1%	(534,2)	(449,0)	19,0%
Provisão para Perda Esperada	(16,4)	(10,2)	60,2%	(13,2)	23,6%	(29,6)	(17,7)	67,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(116,8)	(92,4)	26,5%	(109,2)	7,0%	(226,0)	(181,9)	24,3%
Provisão para Contingências	(6,0)	(7,1)	(15,2%)	(0,3)	>999%	(6,4)	(7,2)	(11,8%)
Depreciação e Amortização	(84,3)	(75,8)	11,3%	(73,5)	14,8%	(157,8)	(137,9)	14,4%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(7,7)	(4,8)	61,5%	(5,5)	39,8%	(13,3)	(26,3)	(49,5%)
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	195,5	168,9	15,8%	218,1	(10,4%)	413,6	357,8	15,6%
Resultado Financeiro	(9,6)	(3,7)	161,5%	(4,7)	106,5%	(14,3)	(24,3)	(41,2%)
Resultado da Equivalência Patrimonial	(3,6)	-	-	(4,3)	(16,4%)	(7,8)	-	-
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	182,3	165,2	10,3%	209,2	(12,9%)	391,5	333,5	17,4%
Imposto de Renda e Contrib. Social	(61,6)	(53,3)	15,4%	(78,8)	(21,8%)	(140,3)	(116,5)	20,5%
Lucro (Prejuízo) da Operação Descontinuada	-	(7,9)	(100,0%)	(1,1)	(100,0%)	(1,1)	(13,5)	(92,0%)
Lucro Líquido Consolidado	120,7	103,9	16,2%	129,4	(6,7%)	250,1	203,4	22,9%
Lucro Líquido de Não Controladores	(5,8)	(8,5)	(31,3%)	(2,7)	114,3%	(8,6)	(13,9)	(38,5%)
Lucro Líquido dos Controladores	114,9	95,4	20,4%	126,6	(9,3%)	241,5	189,5	27,4%
<i>Mg Líquida dos Controladores</i>	<i>8,9%</i>	<i>8,8%</i>	<i>10 pb</i>	<i>10,2%</i>	<i>-130 pb</i>	<i>9,5%</i>	<i>8,8%</i>	<i>70 pb</i>



ANEXO II

Reconciliação da Demonstração do Resultado Consolidado

Em R\$ milhões	2T24			1S24		
	Resultado GAAP*	Reclass. Depr. e Amort.**	Resultado Consolidado	Resultado GAAP*	Reclass. Depr. e Amort.**	Resultado Consolidado
	(a)	(b)	(a+b)	(a)	(b)	(a+b)
Receita Líquida	1.295,1	-	1.295,1	2.542,8	-	2.542,8
Receita de Gestão	1.158,7	-	1.158,7	2.276,6	-	2.276,6
Receita de Business Performance	136,5	-	136,5	266,2	-	266,2
Custos	(408,3)	31,4	(376,9)	(788,8)	60,3	(728,5)
Lucro Bruto	886,9	31,4	918,3	1.754,0	60,3	1.814,3
<i>Margem Bruta</i>	<i>68,5%</i>		<i>70,9%</i>	<i>69,0%</i>		<i>71,3%</i>
Despesas (Receitas) operacionais	(691,4)	(31,4)	(722,8)	(1.340,4)	(60,3)	(1.400,7)
Pesquisa e Desenvolvimento	(231,2)	12,2	(219,0)	(457,7)	24,2	(433,4)
Despesas Comerciais e Marketing	(298,4)	26,0	(272,5)	(582,9)	48,8	(534,2)
Despesas Gerais e Administrativas	(154,1)	31,2	(122,9)	(286,5)	54,1	(232,4)
Depreciação e Amortização	-	(84,3)	(84,3)	-	(157,8)	(157,8)
Provisão para Perda Esperada	-	(16,4)	(16,4)	-	(29,6)	(29,6)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(7,7)	-	(7,7)	(13,3)	-	(13,3)
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	195,5	0,0	195,5	413,6	(0,0)	413,6
Receitas Financeiras	67,9	-	67,9	156,9	-	156,9
Despesas Financeiras	(77,5)	-	(77,5)	(171,2)	-	(171,2)
Resultado da Equivalência Patrimonial	(3,6)	-	(3,6)	(7,8)	-	(7,8)
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	182,3	0,0	182,3	391,5	(0,0)	391,5
Imposto de Renda e Contrib. Social	(61,6)	-	(61,6)	(140,3)	-	(140,3)
Lucro (Prejuízo) Líquido da Dim. Techfin	-	-	-	(1,1)	-	(1,1)
Lucro Líquido Consolidado	120,7	0,0	120,7	250,1	(0,0)	250,1
Lucro Líquido de Não Controladores	(5,8)	-	(5,8)	(8,6)	-	(8,6)
Lucro Líquido dos Controladores	114,9	0,0	114,9	241,5	(0,0)	241,5
<i>Margem Líquida dos Controladores</i>	<i>8,9%</i>		<i>8,9%</i>	<i>9,5%</i>		<i>9,5%</i>

* As informações financeiras trimestrais da operação de Techfin estão apresentadas à 50% na linha de "Resultado da Equivalência Patrimonial"

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



ANEXO III

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

Em R\$ milhões	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ	1S24	1S23	Δ
Lucro Líquido Consolidado	120,7	103,9	16,2%	129,4	(6,7%)	250,1	203,4	22,9%
<i>Margem Líquida</i>	<i>8,8%</i>	<i>9,2%</i>	<i>-40 pb</i>	<i>9,9%</i>	<i>-110 pb</i>	<i>9,3%</i>	<i>9,0%</i>	<i>30 pb</i>
(-) Lucro (Prejuízo) Líquido da Dim. Techfin	-	(7,9)	(100,0%)	(1,1)	(100,0%)	(1,1)	(13,5)	(92,0%)
(+) Depreciação e Amortização	84,3	75,8	11,3%	73,5	14,8%	157,8	137,9	14,4%
(-) Resultado Financeiro	(9,6)	(3,7)	161,5%	(4,7)	106,5%	(14,3)	(24,3)	(41,2%)
(+) Imp. de Renda e Contrib. Social	61,6	53,3	15,4%	78,8	(21,8%)	140,3	116,5	20,5%
EBITDA GAAP	276,2	244,6	12,9%	287,3	(3,9%)	563,6	495,7	13,7%
<i>% EBITDA GAAP</i>	<i>21,3%</i>	<i>22,5%</i>	<i>-120 pb</i>	<i>23,0%</i>	<i>-170 pb</i>	<i>22,2%</i>	<i>23,0%</i>	<i>-80 pb</i>
(+) EBITDA Ajustado Dimensão Techfin	0,2	(1,5)	(110,8%)	(0,3)	(161,1%)	(0,1)	0,4	(124,4%)
(-) Resultado da Equivalência Patrimonial	(3,6)	-	-	(4,3)	(16,4%)	(7,8)	-	-
(+) Itens Extraordinários	15,9	14,6	8,9%	15,2	5,1%	31,1	40,6	(23,4%)
Ajuste de M&A a Valor Justo	11,4	5,1	124,7%	14,0	(18,9%)	25,4	26,7	(4,7%)
Ajuste Reestruturação Operacional	0,6	7,3	(91,5%)	4,1	(84,6%)	4,7	10,4	(55,2%)
Gastos com Transações de M&A	3,9	1,4	188,5%	3,0	32,5%	6,9	2,6	162,1%
Crédito Tributário	-	0,9	(100,0%)	-	-	-	0,9	(100,0%)
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	-	-	-	(5,9)	(100,0%)	(5,9)	-	-
EBITDA Ajustado	295,9	257,7	14,8%	306,5	(3,5%)	602,4	536,7	12,2%



ANEXO IV

Fluxo de Caixa GAAP

Em R\$ milhões	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ	1S24	1S23	Δ
LAIR	182,3	165,2	10,3%	209,2	(12,9%)	391,5	333,5	17,4%
Ajustes por:	147,3	178,4	(17,4%)	207,8	(29,1%)	355,1	367,1	(3,3%)
Depreciação e Amortização	84,3	75,8	11,3%	73,5	14,8%	157,8	137,9	14,4%
Pagamento Baseado em Ações	0,1	5,4	(98,3%)	26,0	(99,7%)	26,1	22,8	14,7%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(6,5)	(0,3)	>999%	(0,6)	>999%	(7,1)	0,7	<(999%)
Provisão para Perda Esperada	16,4	10,2	60,2%	13,2	23,6%	29,6	17,7	67,4%
Equivalência Patrimonial	3,6	-	-	4,3	(16,4%)	7,8	-	-
Provisão (Reversão) para Contingências	6,0	7,1	(15,2%)	0,4	>999%	6,5	7,2	(10,5%)
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	(15,6)	5,6	(380,4%)	14,0	(211,4%)	(1,6)	27,2	(105,9%)
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	59,1	74,5	(20,8%)	76,9	(23,2%)	135,9	153,6	(11,5%)
Varição em Ativos e Passivos Op.:	21,0	9,3	124,8%	(81,0)	(126,0%)	(60,0)	(59,2)	1,3%
Contas a Receber de Clientes	(21,3)	(23,4)	(8,6%)	(46,1)	(53,7%)	(67,5)	(54,6)	23,5%
Impostos a Recuperar	(16,1)	(12,1)	33,9%	(2,8)	470,2%	(19,0)	(7,2)	164,3%
Depósitos Judiciais	(0,3)	(1,7)	(81,4%)	1,4	(122,4%)	1,1	(4,4)	(124,5%)
Outros Ativos	(53,0)	(54,7)	(3,1%)	(34,2)	55,1%	(87,2)	(89,2)	(2,2%)
Obrigações Sociais e Trabalhistas	96,0	100,8	(4,8%)	7,4	>999%	103,3	104,2	(0,8%)
Fornecedores	23,2	22,2	4,2%	12,6	83,6%	35,8	5,5	547,6%
Comissões a Pagar	(8,8)	(5,9)	50,6%	(4,0)	122,6%	(12,8)	2,5	(615,4%)
Impostos a Pagar	1,2	(6,4)	(119,0%)	(8,3)	(114,6%)	(7,1)	(19,3)	(63,4%)
Outras Contas a Pagar	0,3	(9,6)	(103,2%)	(7,0)	(104,4%)	(6,7)	3,2	(305,5%)
Geração Operacional de Caixa	350,6	353,0	(0,7%)	336,0	4,4%	686,6	641,3	7,1%
Juros Pagos	(2,4)	(2,2)	8,5%	(97,8)	(97,5%)	(100,2)	(110,9)	(9,6%)
IR e CSLL Pagos	(41,9)	(28,5)	47,0%	(53,9)	(22,3%)	(95,8)	(80,0)	19,7%
Geração Líq. Operacional de Caixa	306,3	322,2	(4,9%)	184,3	66,2%	490,5	450,4	8,9%
Aumento de Ativo Imobilizado	(37,3)	(22,8)	64,0%	(23,5)	59,0%	(60,8)	(60,7)	0,2%
Aumento de Intangível	(41,9)	(21,3)	97,2%	(36,2)	16,0%	(78,1)	(50,1)	55,9%
Mútuo com Franquias	3,8	5,5	(30,8%)	3,6	6,6%	7,4	11,7	(36,8%)
Aquisição de Participação Societária	(12,7)	(38,7)	(67,3%)	(570,9)	(97,8%)	(583,6)	(38,7)	>999%
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(289,3)	(25,8)	>999%	(25,6)	>999%	(315,0)	(37,5)	740,3%
Venda (Aquisição) de Investimentos	-	0,1	(100,0%)	21,1	(100,0%)	21,1	0,1	>999%
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	1,3	0,7	78,8%	7,0	(81,7%)	8,3	1,2	584,1%
Investimento em Fundo CVC	-	(4,5)	(100,0%)	(26,0)	(100,0%)	(26,0)	(4,5)	473,9%
Caixa Recebido (Investido) Dim. Techfin	-	0,2	(100,0%)	-	-	-	(4,8)	(100,0%)
Utilização de Caixa em Investimentos	(376,2)	(106,5)	253,1%	(650,4)	(42,2%)	(1.026,6)	(183,3)	460,0%
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	(4,7)	(10,5)	(55,7%)	(35,7)	(86,9%)	(40,4)	(11,0)	268,5%
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(15,0)	(14,9)	1,2%	(15,1)	(0,2%)	(30,1)	(28,8)	4,7%
Crédito com Empresas Ligadas	-	(6,1)	(100,0%)	-	-	-	(6,3)	(100,0%)
Pag. de Principal de Debêntures	(5,0)	-	-	-	-	(5,0)	-	-
Investimento de não controladores	-	4,2	(100,0%)	-	-	-	4,2	(100,0%)
Dividendos e JCP Pago	-	(4,2)	(100,0%)	-	-	-	(131,2)	(100,0%)
Ações em Tesouraria, Líquidas	(248,3)	-	-	(64,1)	287,5%	(312,4)	(109,4)	185,6%
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	(273,0)	(31,5)	768,0%	(114,9)	137,7%	(387,9)	(282,5)	37,3%
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(342,9)	184,2	(286,1%)	(581,0)	(41,0%)	(923,9)	(15,5)	>999%
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.548,1	2.536,1	0,5%	3.129,2	(18,6%)	3.129,2	2.735,8	14,4%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	2.205,2	2.720,3	(18,9%)	2.548,1	(13,5%)	2.205,2	2.720,3	(18,9%)



ANEXO V

Balço Patrimonial (GAAP)

Em R\$ milhões	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ
ATIVO					
Circulante	3.070,9	6.418,8	(52,2%)	3.375,4	(9,0%)
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.205,2	2.720,3	(18,9%)	2.548,1	(13,5%)
Contas a Receber de Clientes	643,5	595,3	8,1%	642,4	0,2%
Provisão para Perdas Esperadas	(59,3)	(65,5)	(9,5%)	(61,7)	(3,9%)
Tributos Correntes a Recuperar	73,8	74,8	(1,4%)	91,2	(19,1%)
Garantias de Investimentos	19,6	12,2	60,4%	13,8	42,3%
Outros Ativos	188,1	175,9	6,9%	141,8	32,7%
Ativos Dimensão Techfin	-	2.905,7	(100,0%)	-	-
Não Circulante	5.632,0	4.504,5	25,0%	5.648,4	(0,3%)
Realizável a Longo Prazo	600,6	439,4	36,7%	584,3	2,8%
Contas a Receber de Clientes	19,7	22,6	(12,5%)	16,7	18,5%
Tributos a Recuperar	-	4,1	(100,0%)	-	-
Crédito com Empresas Ligadas	4,9	7,2	(32,4%)	5,0	(2,4%)
IR e CSLL Diferidos	136,1	117,3	16,1%	138,6	(1,8%)
Depósitos Judiciais	32,8	39,3	(16,6%)	32,2	1,6%
Ativos Financeiros	149,0	105,4	41,4%	140,7	5,9%
Garantias de Investimentos	179,1	81,7	119,2%	178,2	0,5%
Outros Ativos	79,1	61,8	27,8%	72,9	8,5%
Investimentos	315,5	-	-	319,1	(1,1%)
Imobilizado	400,4	423,7	(5,5%)	405,7	(1,3%)
Intangível	4.315,4	3.641,5	18,5%	4.339,3	(0,6%)
TOTAL DO ATIVO	8.702,9	10.923,3	(20,3%)	9.023,8	(3,6%)
PASSIVO					
Circulante	1.280,1	3.755,8	(65,9%)	1.427,3	(10,3%)
Obrigações Sociais e Trabalhistas	479,0	406,1	18,0%	407,7	17,5%
Fornecedores	194,6	200,2	(2,8%)	171,4	13,5%
Obrigações fiscais	119,8	98,0	22,3%	116,2	3,1%
Debêntures	48,6	61,3	(20,8%)	10,3	372,8%
Empréstimos e Financiamentos	-	-	-	1,7	(100,0%)
Financiamento por Arrendamento	57,5	59,5	(3,3%)	59,8	(3,9%)
Dividendos e JCP a Pagar	1,8	1,4	24,4%	1,8	0,0%
Obrigações por Aquisição de Invest.	238,1	315,3	(24,5%)	496,2	(52,0%)
Comissões a Pagar	52,4	68,0	(22,9%)	61,2	(14,4%)
Outros Passivos	88,3	86,7	1,8%	100,9	(12,5%)
Passivos Dimensão Techfin	-	2.459,2	(100,0%)	-	-
Não Circulante	2.434,5	2.479,7	(1,8%)	2.514,9	(3,2%)
Financiamento por Arrendamento	77,3	135,5	(43,0%)	93,2	(17,1%)
Empréstimos e Financiamentos	-	-	-	2,9	(100,0%)
Debêntures	1.493,0	1.489,9	0,2%	1.492,3	0,1%
Obrigações por Aquisição de Invest.	252,4	299,1	(15,6%)	318,7	(20,8%)
Obrigações Fiscais	0,6	0,5	12,0%	1,0	(45,5%)
IR e CSLL Diferidos	14,2	1,7	717,2%	11,6	22,3%
Provisão para Contingências	112,6	112,7	(0,1%)	108,7	3,6%
Passivo Financeiro	424,6	398,0	6,7%	421,2	0,8%
Outros Passivos	59,8	42,3	41,6%	65,3	(8,3%)
Patrimônio Líquido	4.988,2	4.687,8	6,4%	5.081,7	(1,8%)
Capital Social	2.962,6	2.962,6	0,0%	2.962,6	0,0%
Ações em Tesouraria	(545,1)	(283,8)	92,1%	(367,9)	48,2%
Reserva de Capital	709,2	693,9	2,2%	758,8	(6,5%)
Reservas de Lucros	1.504,2	983,1	53,0%	1.389,4	8,3%
Ajustes Acumulados de Conversão	56,6	39,9	41,8%	44,0	28,6%
Part. dos Acionistas Não Controladores	300,7	292,0	3,0%	294,8	2,0%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	8.702,9	10.923,3	(20,3%)	9.023,8	(3,6%)



ANEXO VI

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

Em R\$ milhões	2T24
Até 12 meses	86,1
de 13 a 24 meses	81,7
de 25 a 36 meses	81,0
de 37 a 48 meses	74,4
mais de 48 meses	244,0
Total	567,3

Aging de Amortização de Intangíveis de Aquisições (Techfin 100%)

Em R\$ milhões	2T24
Até 12 meses	21,5
de 13 a 24 meses	6,6
de 25 a 36 meses	6,6
de 37 a 48 meses	6,6
mais de 48 meses	30,1
Total	71,3



ANEXO VII

Fluxo de Caixa Techfin (100%)

Em R\$ milhões	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ	1S24	1S23	Δ
LAIR	(5,3)	(12,6)	(57,8%)	(8,4)	(36,9%)	(13,7)	(19,1)	(28,1%)
Itens que não afetam o Caixa	59,0	57,8	2,0%	50,4	17,0%	109,4	124,6	(12,2%)
Varição no Capital de Giro	447,2	147,6	202,9%	(253,5)	(276,4%)	193,8	68,7	181,8%
Geração Operacional de Caixa	500,9	192,9	159,7%	(211,5)	(336,9%)	289,4	174,3	66,1%
Juros pagos	(0,4)	(0,0)	916,7%	(0,1)	603,8%	(0,4)	(0,1)	442,9%
IR e CSLL pagos	0,0	-	-	(0,4)	(110,5%)	(0,3)	-	-
Geração Líq. Operacional de Caixa	500,6	192,8	159,6%	(211,9)	(336,2%)	288,7	174,2	65,7%
Ativo Fixo	(0,1)	(0,1)	144,3%	(0,3)	(45,4%)	(0,4)	(0,2)	167,1%
Intangíveis	(2,0)	(0,2)	>999%	(1,1)	72,3%	(3,1)	(0,2)	>999%
Resgates (Investimentos) Financeiros	(235,2)	(445,8)	(47,3%)	150,9	(255,9%)	(84,3)	(160,8)	(47,6%)
Utilização de Caixa em Investimentos	(237,3)	(446,1)	(46,8%)	149,5	(258,7%)	(87,8)	(161,1)	(45,5%)
Aumento (Redução) Dívida Bruta	(92,6)	250,0	(137,0%)	100,0	(192,6%)	7,4	250,0	(97,0%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(0,5)	(0,3)	83,7%	(0,4)	24,8%	(1,0)	(0,6)	66,9%
Resgate (Apli.) de Cotas Seniores	(178,4)	12,3	<(999%)	(42,0)	324,4%	(220,5)	(295,4)	(25,4%)
Aumento de Capital Líquido de Gastos	-	(0,2)	(100,0%)	-	-	-	4,8	(100,0%)
Crédito com Empresas Ligadas	-	6,0	(100,0%)	-	-	-	6,3	(100,0%)
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	(271,6)	267,8	(201,4%)	57,5	(572,1%)	(214,0)	(34,9)	512,6%
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(8,3)	14,6	(156,9%)	(4,9)	70,1%	(13,2)	(21,9)	(39,7%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	194,3	128,3	51,4%	199,2	(2,5%)	199,2	164,8	20,9%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	186,0	142,9	30,2%	194,3	(4,3%)	186,0	142,9	30,2%
Receita Aplicação Financeira Líq. Impostos	3,8	0,9	317,3%	5,1	(25,9%)	8,8	1,0	810,8%
Fluxo de Caixa Livre da Empresa *	494,5	191,4	158,3%	(218,7)	(326,1%)	275,8	172,4	60,0%

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



ANEXO VIII

Balço Patrimonial Techfn (100%)

Em R\$ milhões	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ
ATIVO					
<u>Circulante</u>	2.721,2	2.617,3	4,0%	2.685,2	1,3%
Caixa e Equivalentes de Caixa	186,0	142,9	30,2%	194,3	(4,3%)
Aplicações Financeiras	376,3	641,5	(41,3%)	141,3	166,4%
Contas a Receber de Clientes	2.108,4	1.803,7	16,9%	2.320,1	(9,1%)
Outros Ativos	50,6	29,3	72,8%	29,6	71,1%
<u>Não Circulante</u>	248,6	288,4	(13,8%)	256,1	(2,9%)
Realizável a Longo Prazo	50,6	55,1	(8,1%)	50,1	1,0%
Outros Ativos	50,6	55,1	(8,1%)	50,1	1,0%
Imobilizado	5,9	5,4	9,6%	6,4	(7,6%)
Intangível	192,1	227,8	(15,7%)	199,5	(3,8%)
TOTAL DO ATIVO	2.969,9	2.905,7	2,2%	2.941,3	1,0%
PASSIVO					
<u>Circulante</u>	2.329,4	2.448,2	(4,9%)	2.293,1	1,6%
Empréstimos e Financiamentos	9,1	252,9	(96,4%)	101,7	(91,0%)
Repasso para parceiros	988,1	703,9	40,4%	721,8	36,9%
Cotas Seniores e Mezanino	1.275,3	1.449,8	(12,0%)	1.412,3	(9,7%)
Outros Passivos	56,8	41,7	36,4%	57,4	(1,0%)
<u>Não Circulante</u>	9,4	11,1	(14,8%)	10,0	(5,8%)
Empréstimos e Financiamentos	1,1	1,1	(2,5%)	1,5	(23,4%)
Provisão para Obrig. legais vinculadas a processos judiciais	2,6	1,6	61,1%	2,4	11,1%
Outros Passivos	5,7	8,3	(31,6%)	6,2	(8,1%)
Patrimônio Líquido	631,1	446,5	41,4%	638,2	(1,1%)
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.969,9	2.905,7	2,2%	2.941,3	1,0%



ANEXO IX

Direitos Creditórios da Techfin por Vencimento

Direitos Creditórios por Vencimento (Em R\$ milhões)	2T24	2T23	Δ	1T24	Δ
A vencer	2.088,8	1.786,6	16,9%	2.308,9	(9,5%)
<i>Títulos Vencidos</i>					
Até 30 dias	18,6	14,6	27,3%	13,3	39,8%
de 31 a 60 dias	6,4	4,6	40,0%	5,0	29,3%
de 61 a 90 dias	4,2	6,2	(32,0%)	4,4	(4,4%)
de 91 a 180 dias	11,1	15,3	(27,4%)	10,2	9,5%
de 181 a 360 dias	18,3	20,3	(9,6%)	22,9	(19,9%)
mais de 360 dias	122,4	85,4	43,3%	110,4	10,9%
Contas a receber bruto	2.269,9	1.933,0	17,4%	2.475,1	(8,3%)
(-) Provisão para perda esperada	(157,0)	(127,1)	23,5%	(149,5)	5,0%
Total	2.112,9	1.805,9	17,0%	2.325,6	(9,1%)



GLOSSÁRIO

A

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

C

CAC (Custo de Aquisição do Cliente): indica o quanto uma empresa gasta, em média, para adquirir um novo cliente, ou seja, é o investimento total feito em marketing e vendas, dividido pelo número de clientes conquistados em um determinado período.

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, vinculada aos sócios vendedores, geralmente atrelada a determinadas metas da companhia adquirida.

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

ESG (*Environmental, Social and Governance*): é um conjunto de critérios usados para avaliar o desempenho de uma empresa em relação à sustentabilidade e à responsabilidade social.

F

FIDC (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios): é um tipo de fundo de investimento que aplica recursos de diversos investidores em direitos creditórios, ou seja, o FIDC compra dívidas de empresas ou pessoas físicas e as divide em partes menores, que são vendidas para os investidores.

G

Global Report Initiative (GRI): a GRI é uma organização multistakeholder que define padrões globais de relatórios

de sustentabilidade desenvolvidos com contribuições de diferentes partes interessadas e focadas no interesse público.

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

GTM (*Go-To-Market*): é a estratégia destinada ao lançamento e posicionamento de um produto ou serviço no mercado, podendo ser traduzido como a somatória das despesas comerciais e de marketing.

H

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

I

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

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

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

J

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

L

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

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

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

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



M

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

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

Modelo Corporativo: Neste modelo de pagamento de software de Gestão, os clientes desfrutam de acesso ilimitado aos sistemas contratados, e os contratos são reajustados anualmente, no primeiro trimestre, com base no desempenho do cliente no ano anterior, medido com base na atualização de métricas, estabelecidas previamente em contrato, como por exemplo a receita bruta. Este reajuste gera impacto tanto na Receita de Licenças quanto na Receita Recorrente. No caso das Licenças, o aumento reflete apenas os clientes que expandiram seus negócios ano após ano, elevando-se para uma faixa mais alta na tabela de preços, enquanto na Receita Recorrente, o impacto é o saldo líquido entre os clientes que “subiram” e aqueles que “desceram” de faixa na tabela de preços.

N

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

O

ODS (Objetivos de Desenvolvimento Sustentável): são uma coleção de 17 metas globais estabelecidas pela Assembleia Geral das Nações Unidas em 2015. Esses objetivos representam um chamado à ação para todos os países — ricos e pobres — para erradicar a pobreza, proteger o planeta e garantir que todas as pessoas desfrutem de paz e prosperidade.

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

P

PLG (Product Led Growth): é definido como “instâncias em que o uso do produto serve como o principal motivador da aquisição, retenção e expansão do usuário”, logo, o PLG é tanto uma estratégia de crescimento, como um modelo de

negócios inovador. Trata-se de um modelo de crescimento focado no usuário final, baseado inteiramente no produto.

Pricing Power: é a capacidade de reajuste de preços, em momentos de inflação de custos e despesas. É uma característica de empresas diferenciadas e aquelas com *Pricing Power* podem buscar um melhor equilíbrio entre impacto nos custos, repasse no preço e produção de vendas e, 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 pró-forma fornecem informações sobre o impacto, em bases recorrentes, de uma transação em particular, demonstrando como poderiam ter sido afetadas as demonstrações contábeis históricas de uma entidade, caso essa transação tivesse sido concluída em uma data anterior.

Q

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

R

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

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

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

S

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 ganha-se sobre cada transação.

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

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



U

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

Y

YoY: (*Year-over-year*): comparativo ano contra ano.