

São Paulo, 08 de maio de 2025 - A **TOTVS S.A.** (B3: TOTS3) anuncia seus **resultados do Primeiro Trimestre de 2025 (1T25).**

RELEASE DE RESULTADOS 1125

VIDEOCONFERÊNCIA - 09 de Maio de 2025 às 11:00 (BRT)

<u>Clique aqui</u> para se inscrever na transmissão ao vivo em português com tradução simultânea para o inglês

Para mais informações, acesse ri.totvs.com

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", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "projeta", "projeta", "almeja" e similares, pretendem identificar afirmações que, necessariamente, envolvem riscos conhecidos e desconhecidos 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.

RESULTADOS 1T25



Destaques Financeiros e Operacionais Consolidados

R\$1,5 bi Receita Líquida (1)

+19% a/a

R\$5,8 bi

+19% a/a

R\$379 MM

+24% a/a

R\$287 MM

Adição Líquida de ARR

+51% a/a

EBITDA Ajustado (1)

25,9%

+90pb a/a

R\$1,42

LPA 12M

+28% a/a

Margem EBITDA (1)

R\$228 MM

+44% a/a

Lucro Líquido Ajustado

+90%

-16,8% a/a

R\$129 MM

-3,8% a/a

Geração Op. de Caixa / **EBITDA Ajustado**

Fluxo de Caixa Livre

Consolidado: Avanço de 44% a/a do Lucro Líquido Ajustado com crescimento de 19% a/a da Receita Líquida Total

Gestão: Crescimento de 24% da Receita Recorrente e de 22% no EBITDA Ajustado. resultando em 60 pontos base de expansão de Margem a/a

RD Station: Crescimento de 19% da Receita Recorrente, com aumento de 430 pontos **base a/a** da Margem EBITDA Ajustada

Techfin: Receita Líquida de Funding cresceu 26% e o Lucro Ajustado ficou 5,6x **maior** do que o 1T24





Mensagem do CEO

"Death hoax" é um relato deliberado da morte de alguém, que mais tarde se revela falso. Uma das mais famosas vítimas de um death hoax foi o escritor Mark Twain. Sua bem humorada reação foi a frase: "The report of my death was an exaggeration". A BU de Gestão recuperou seu crescimento de dois dígitos da receita recorrente no 1T19, com R\$416,1 milhões. Chegamos agora ao 1T25 mantendo os dois dígitos ininterruptamente, com R\$1,16 bilhão. O CAGR desse período foi de 21,6%.

Nesses últimos dias, tivemos a curiosidade de tentar voltar no tempo e replicar as projeções de receita que analistas e investidores fizeram nos primeiros anos desse período de crescimento acelerado e compará-las com o efetivamente realizado pela TOTVS. Claro, a tarefa não é simples, pois as projeções normalmente olhavam um horizonte máximo de 2 a 3 anos, após o qual o modelo entra na chamada perpetuidade. Na melhor simulação que pudemos construir, não teríamos chegado em R\$1,31 bilhão no 1T25, mas sim em algo como R\$960 milhões. Ou seja, menos de $^{3}/_{4}$ do efetivamente realizado. Na medida em que a margem EBITDA subiu bastante nesse período, a diferença nessa métrica teria sido ainda maior. Não fizemos exercícios similares para outras empresas brasileiras listadas, mas acredito que, em nenhum caso, haveria uma diferença maior nessa magnitude. Na realidade, na grande maioria dos casos, provavelmente a diferença teria sido a menor, levando em consideração o cenário de pandemia, instabilidade econômica e geopolítica, alta de juros e desvalorização cambial.

A expectativa manifestada em boa parte das interações com o mercado, ao longo desse período, era de que o fim desse nível de crescimento estava próximo. Aliás, ainda há muitos casos em que essa expectativa segue firme. Numa licença poética, poderíamos dizer que temos aqui um caso de death hoax do crescimento acelerado. E, como pudemos ver, death hoax é um relato deliberado da morte de alguém (nesse caso, algo), que depois se mostra falso.

Gostaríamos então de sugerir uma reflexão sobre a metodologia usada nas projeções de resultados da TOTVS, buscando reduzir o gap entre expectativa e realidade dos últimos anos. Vemos com muita frequência o hábito de revisar os números a cada trimestre, elevando demasiadamente o curto prazo sem que o longo prazo seja afetado. Entendemos que, num modelo de negócios como o da TOTVS, o correto é uma revisão mais equilibrada, onde a curva de longo prazo tenha um impacto maior do que a de curto prazo. Nos parece que essa mudança fecharia completamente esse gap.

No último trimestre, escrevemos sobre a confusão no entendimento da dinâmica do mercado de softwares de gestão. Explicamos que o perímetro coberto por ele tem se expandido constantemente há muitos anos, bem como os motivos para que isso tenha ocorrido e que, provavelmente, siga acontecendo. Demos exemplos concretos, como o caso de cloud. A tabela confirma essa tese, já que o CAGR de 5 e 10 anos do mercado de software de gestão cresceu 2x mais que o PIB nominal.

CAGR	2014-24	2020-24
PIB Nominal ¹	6,6%	8,1%
Mercado Gestão ²		14,9%
TOTVS Gestão ³	1,2x 15,6% _	18,7% _

CFN: 2Gartner: 3 TOTVS - Receita Recorrente: 4 TOTVS - Receita da RD Sta	ation de 2014	

CAGR	2014-24	2020-24
PIB Nominal ¹	6,6%	8,1%
Mercado RD Station ²	3,6x 23,7%	23,8% <u>2,9x</u>
TOTVS RD Station ⁴	2,6x 62,4%	32,7%

Nesse primeiro trimestre de 2025, complemento com os elementos que fazem a TOTVS crescer 1,2x mais do que o próprio mercado. Tudo começa com um entendimento profundo da relação que temos com as dezenas de milhares de clientes, que representam 25% do PIB brasileiro. É uma relação de confiança absoluta: o que chamamos de trusted advisor. Sabemos que o software de gestão é um elemento crítico. Trabalhamos duro para garantir que o nível de satisfação esteja no maior patamar possível. Portanto, qualidade de produto, largura de portfólio, cobertura e capilaridade comercial e verticalização da atividade, são alguns dos elementos que compõem nosso DNA e que guiam nossas decisões estratégicas e nossa execução, com o olhar de uma relação de longuíssimo prazo. Tudo isso se combina com a capacidade de atrair e reter os melhores times, identificar, negociar, comprar e integrar os melhores ativos. Disciplina, cultura, inovação, arrojo, a TOTVS tem feito isso nos últimos 42 anos. E temos certeza de que continuará nas próximas décadas.

Desta forma, fechamos essa mensagem dizendo que, quando aparecerem novos relatos da morte do nosso crescimento acelerado, tomaremos a liberdade de nos inspirar em Mark Twain e dizer que "reports of our early death were greatly exaggerated".

Dennis Herszkowicz - CEO





RESULTADOS CONSOLIDADOS

Destaques Financeiros e Operacionais

Visando aproximar o resultado apresentado neste documento com as informações financeiras trimestrais, passamos a não consolidar proporcionalmente os Resultados da unidade de negócio Techfin. A Demonstração de Resultados da Techfin permanece sendo apresentada na seção "Unidade de negócio Techfin" e seu Balanço Patrimonial e Fluxo de Caixa seguem disponíveis no **ANEXO VII**.

Adicionalmente, com o objetivo de auxiliar a análise do comportamento das linhas de Custos e Despesas, as tabelas a seguir apresentam valores já ajustados pelos itens extraordinários. A reconciliação entre os resultados ajustados e os resultados GAAP se encontram nos ANEXOS II e III.

Por fim, com o anúncio da venda da totalidade da participação da TOTVS na RJ PARTICIPAÇÕES S.A. ("RJ") em 13 de março de 2025, o resultado desta operação passou a ser divulgado na linha de "Lucro Líquido/(Prejuízo) da operação descontinuada" na Demonstração de Resultados da Companhia e na linha "Caixa Recebido (Investido) - RJ Participações" no demonstrativo de Fluxo de Caixa.

	1T25	1T24	∆ a/a	4T24	Δt/t
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)					
Receita Líquida	1.461,9	1.225,4	19,3%	1.376,8	6,2%
Receita Recorrente	1.310,6	1.063,6	23,2%	1.236,9	6,0%
Receita Não Recorrente	151,3	161,8	(6,5%)	139,9	8,2%
Lucro Bruto Ajustado	1.061,3	893,1	18,8%	990,6	7,1%
Margem Bruta Ajustada	72,6%	72,9%	-30 pb	71,9%	70 pb
EBITDA Ajustado	378,7	305,9	23,8%	341,0	11,1%
Margem EBITDA Ajustada	25,9%	25,0%	90 pb	24,8%	110 pb
Lucro Líquido Ajustado	227,7	158,5	43,7%	235,9	(3,5%)
Margem Líquida Ajustada	15,6%	12,9%	270 pb	17,1%	-150 pb
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ m	ilhões, exceto	%)			
% Receita Recorrente	89,6%	86,8%	280 pb	89,8%	-20 pb
Receita SaaS Gestão + RD Station	733,2	557,8	31,4%	685,2	7,0%
ARR	5.838,8	4.912,7	18,9%	5.538,3	5,4%
Adição Líquida de ARR	287,2	189,8	51,3%	194,7	47,5%
Receita Recorrente vs ARR	92,2%	88,6%	360 pb	90,9%	130 pb

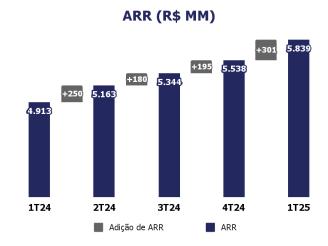




Receita Líquida

O principal impulsionador do crescimento da Receita Líquida Consolidada no 1T25 foi a aceleração sequencial do crescimento ano contra ano da Receita Recorrente. que passou de 21% no 4T24, para 23% neste trimestre.

Dois fatores colaboraram para essa aceleração da Receita Recorrente no período: (i) o sólido ritmo de crescimento de receita de SaaS Gestão + RD Station (+31% a/a). impulsionado principalmente pelo Volume de vendas; e (ii) o Pricing Power da unidade de negócio de Gestão, que possibilitou o repasse integral do impacto líquido dos efeitos da reoneração da folha de pagamentos, a partir de janeiro, além do reajuste inflacionário aplicado na renovação automática dos contratos recorrentes. Como



resultado, a adição líquida de ARR no período foi recorde, totalizando R\$287 milhões.

A redução ano contra ano de 6,5% da Receita Não Recorrente, assim como nos trimestres anteriores, está majoritariamente associada à redução da Receita de Licenças (-12% a/a), reflexo do foco nas Receitas Recorrentes.

Já o crescimento trimestre contra trimestre da Receita Não Recorrente é reflexo da sazonalidade gerada pela receita incremental de Licenças do Modelo Corporativo na unidade de negócio Gestão.

Margem Bruta

A combinação da aceleração da Receita Recorrente, com o efeito sazonal do incremento de Receita de Licenças do Modelo Corporativo da BU Gestão, possibilitou a expansão de 70 pb da Margem Bruta no 1T25 versus o 4T24, mesmo com os custos adicionais da reoneração da folha de pagamentos na BU RD Station não integralmente repassados, uma vez que esta BU repassará tais impactos líquidos ao longo do ano, de acordo com o aniversário dos contratos recorrentes.

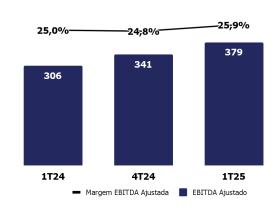
Em relação ao 1T24, a leve queda (-30 pb) é um comportamento esperado e que tende a ser transitório, uma vez que reflete a planejada redução da relevância da Receita de Licenças, associada aos custos adicionais da BU RD Station mencionados acima.

EBITDA

O avanço ano contra ano de 24% no EBITDA Ajustado é ainda mais relevante quando levado em consideração o impacto em OPEX de R\$22 milhões no 1T25 pela reoneração da folha de pagamento, dos quais R\$20 milhões estão relacionados à BU Gestão.

O avanço de 90 pontos base ano contra ano da Margem EBITDA Ajustada foi resultado dos efeitos combinados do crescimento da Receita Recorrente acima de 20% e dos contínuos avanços de eficiência operacional. Esta trajetória de avanço na alavancagem operacional segue sendo impulsionada por: (i) em Gestão, pelo fim do descasamento entre o IGP-M e o IPCA, comentado em trimestres anteriores, combinado às integrações das últimas aquisições e à

EBITDA Consolidado



sustentação em ritmo acelerado do crescimento da Receita Recorrente; e (ii) em RD Station, pelo rápido ganho de escala em um negócio com unit economics muito favoráveis.

O crescimento da margem EBITDA, em comparação trimestral (+110 pb), é resultado dos fatores mencionados acima, combinados com o efeito do Incremento do Modelo Corporativo.





Lucro Líquido

Em R\$ milhões	1T25	1T24	Δ a/a	4T24	Δt/t
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)					
EBITDA Ajustado	378,7	305,9	23,8%	341,0	11,1%
Depreciação e Amortização	(63,7)	(55,0)	15,8%	(60,8)	4,7%
Resultado Financeiro	(10,1)	3,9	(361,9%)	(6,5)	54,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(74,9)	(92,8)	(19,3%)	(41,0)	82,9%
Lucro dos não Controladores - Dimensa	(5,9)	(2,7)	118,5%	(4,5)	31,4%
Equivalência Patrimonial Ajustada - Techfin 50%	3,6	(0,8)	(564,4%)	7,8	(53,7%)
Lucro Líquido Ajustado	227,7	158,5	43,7%	235,9	(3,5%)
Margem Líquida Ajustada	15,6%	12,9%	270 pb	17,1%	-150 pb
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ mi	ilhões, exceto	%)			
NOPLAT (1)	234,4	155,9	50,3%	240,2	(2,4%)
ROIC (LTM) (2)	18,3%	16,0%	230 pb	19,2%	-90 pb
LPA (LTM)	1,42	1,11	28,5%	1,30	9,1%

⁽¹⁾ NOPLAT = Lucro Líquido Ajustado - (Resultado Financeiro Ajustado) x 66%

O significativo avanço do Lucro Líquido Ajustado no 1T25 em relação ao 1T24 (+44%) foi impulsionado principalmente pelo aumento de 24% no EBITDA Ajustado. Vale mencionar que o impacto de R\$14 milhões no resultado financeiro ano contra ano, principalmente reflexo da posição de caixa, foi compensado pela redução de R\$18 milhões no Imposto de Renda e Contribuição Social (-19% a/a), associada aos mais de R\$82 milhões de Juros sobre Capital Próprio, declarados em 18 de março de 2025.

Na comparação com o trimestre anterior, a leve oscilação negativa do Lucro Líquido Ajustado reflete essencialmente o aumento sazonal no Imposto de Renda e Contribuição Social (+83% t/t), compensado, quase em sua totalidade, pelo crescimento do EBITDA Ajustado no período (+11% t/t).

Adicionalmente, a operação da Techfin segue com sua rentabilidade crescente (+R\$4,4 milhões a/a), refletindo a evolução operacional e os ganhos de eficiência da unidade.

Esses constantes ganhos de eficiência em todas as operações e a melhoria contínua na qualidade dos resultados da Companhia também estão refletidos no NOPLAT, que expandiu 50% ano contra ano, e no ROIC, que cresceu 230 pontos base no mesmo período.

⁽²⁾ ROIC = (NOPLAT LTM) / [(Patrimônio Líquido) - (Dívida ou Caixa Líquido) no início do período]



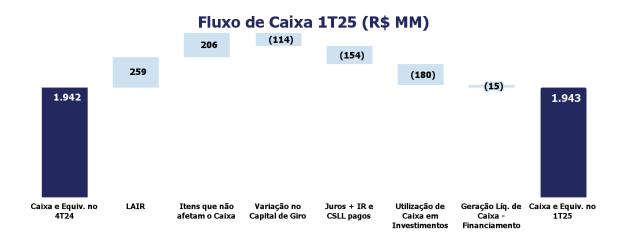


Fluxo de Caixa Livre

Fluxo de Caixa Livre (Em R\$ milhões)	1T25	1T24	∆ a/a	4T24	Δt/t
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)					
LAIR	258,6	208,4	24,1%	204,8	26,2%
Itens que não afetam o Caixa	205,7	207,6	(0,9%)	195,0	5,5%
Variação no Capital de Giro	(113,7)	(81,4)	39,7%	30,6	(472,0%)
Geração Operacional de Caixa	350,6	334,6	4,8%	430,4	(18,5%)
(–) IR e CSLL pagos	(73,8)	(53,9)	37,0%	(27,0)	173,8%
(–) Investimento em Ativo Fixo e Intangível	(72,7)	(52,6)	38,2%	(61,3)	18,7%
(–) Pgto. de Parcelas de Arrendamento Mercantil	(15,4)	(15,0)	2,2%	(14,0)	10,1%
(–) Receita Aplicação Financeira Líquida de Impostos	(59,2)	(78,5)	(24,5%)	(56,3)	5,2%
Fluxo de Caixa Livre da Empresa	129,5	134,6	(3,8%)	271,9	(52,4%)
Indicadores Financeiros e Operacionais					
Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado	92,6%	109,4%	-1680 pb	126,2%	-3360 pb
Fluxo de Caixa Livre / Lucro Ajustado	56,9%	85,0%	-2810 pb	115,2%	-5830 pb

A redução pontual do Fluxo de Caixa Livre (-3,8% a/a) está majoritariamente associada: (i) ao aumento de 40% na Variação do Capital de Giro, na medida que a conclusão do faturamento recorrente mensal ocorreu após o término do Carnaval em 5 de março, o que elevou a concentração de vencimentos de recebíveis no último dia de março, com crédito bancário em abril (D+1), ou seja, já no segundo trimestre; e (ii) ao aumento sazonal (+38% a/a) nos investimentos em Ativo Fixo e Intangível pela maior concentração da aquisição e reposição de equipamentos no trimestre. Esses efeitos somados neutralizaram o crescimento de 24% do LAIR.

Na comparação com o trimestre anterior, além dos efeitos acima, a sazonalidade de concentração de pagamento de fornecedores e comissões e a variação no IR e CSLL pagos (+174% t/t), principalmente pela variação de pagamento de JCP, contribuíram para a redução de 52% do Fluxo de Caixa Livre.



Na demonstração resumida do Fluxo de Caixa, vale comentar que, além dos R\$73 milhões de investimento em CAPEX, a Utilização de Caixa em Investimentos contou com o pagamento de R\$87 milhões referente a Obrigações por Aquisição de investimentos e com o aporte de R\$21 milhões no fundo de Venture Capital da TOTVS (Fundo CVC).

A visão detalhada do Fluxo de Caixa está apresentada no ANEXO IV deste documento.





Endividamento Bruto e Líquido

Em R\$ milhões	1T25	1T24	∆ a/a	4T24	∆ t/t
Empréstimos e Financiamentos	-	4,6	(100,0%)	-	-
Debêntures	1.506,9	1.502,5	0,3%	1.535,1	(1,8%)
Passivo Financeiro	1.506,9	1.507,2	(0,0%)	1.535,1	(1,8%)
Obrigações Decorrentes de Aquisições Líquidas	75,7	622,9	(87,9%)	141,1	(46,4%)
Dívida Bruta Total	1.582,5	2.130,1	(25,7%)	1.676,2	(5,6%)
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(1.943,0)	(2.548,1)	(23,7%)	(1.942,2)	0,0%
Dívida (Caixa) Líquida	(360,5)	(418,0)	(13,8%)	(265,9)	35,6%
Caixa e Equiv. da Dimensa	(555,6)	(555,6)	0,0%	(579,0)	(4,0%)
Dívida Bruta da Dimensa	84,8	84,8	0,0%	41,7	103,3%
Dívida (Caixa) Líquida - excl. Dimensa	110,3	52,8	109,1%	271,3	(59,3%)

A Dívida Bruta somou R\$1,6 bilhão, com mais de 95% do total com vencimento acima de 24 meses, o que reforça a robustez e o alongamento do perfil de endividamento da Companhia.

A relevante redução da Dívida Líquida (excl. Dimensa) de 59% trimestre contra trimestre, mesmo com o pagamento de Juros sobre Capital Próprio, reforça a forte capacidade de geração de caixa operacional da TOTVS. Esse perfil histórico de alta geração de caixa nos posiciona, de forma confortável e resiliente, em um ambiente de juros elevados, mantendo ampla capacidade de financiamento para sustentar nosso crescimento e alavancar oportunidades estratégicas.





RESULTADOS POR UNIDADE DE NEGÓCIO

Unidade de negócio Gestão

A unidade de negócio Gestão contempla soluções voltadas à gestão empresarial de clientes de 12 setores da economia. Seu portfólio inclui sistemas ERP (Enterprise Resource Planning), ferramentas de produtividade, analytics, e plataformas que apoiam, desde a gestão financeira, até a fiscal, de pessoas e de soluções verticais especializadas.

Com o objetivo de auxiliar a análise do comportamento das linhas de Custos e Despesas, os dados da tabela abaixo já estão ajustados pelos itens extraordinários, como apresentado no ANEXO III.

Resultado de Gestão (em R\$ milhões)	1T25	1T24	Δ a/a	4T24	Δt/t
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)					
Receita Líquida	1.308,2	1.096,2	19,3%	1.226,7	6,6%
Recorrente	1.160,4	937,0	23,8%	1.090,0	, 6,5%
Não Recorrente	147,8	159,3	(7,2%)	136,7	8,2%
Licenças	67,7	76,9	(12,0%)	46,3	46,1%
Serviços	80,2	82,4	(2,7%)	90,4	(11,3%)
Custos	(358,1)	(301,2)	18,9%	(348,4)	2,8%
Lucro Bruto Ajustado	950,1	795,0	19,5%	878,3	8,2%
Margem Bruta Ajustada	72,6%	72,5%	10 pb	71,6%	100 pb
Despesas Operacionais Ajustadas	(589,2)	(498,6)	18,2%	(557,2)	5,7%
% Receita Líquida	45,0%	45,5%	-50 pb	45,4%	-40 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(207,5)	(183,9)	12,8%	(201,7)	2,9%
% Receita Recorrente	17,9%	19,6%	-170 pb	18,5%	-60 pb
Provisão para Perda Esperada	(13,6)	(10,2)	34,1%	(13,4)	2,0%
% Receita Líquida	1,0%	0,9%	10 pb	1,1%	-10 pb
Despesas Comerciais e de Marketing	(258,5)	(218,6)	18,2%	(239,7)	7,9%
% Receita Líquida	19,8%	19,9%	-10 pb	19,5%	30 pb
Despesas Gerais Adm. e Outras	(109,5)	(85,9)	27,5%	(102,4)	7,0%
% Receita Líquida	8,4%	7,8%	60 pb	8,3%	10 pb
EBITDA Ajustado	360,9	296,4	21,8%	321,1	12,4%
% EBITDA Ajustado	27,6%	27,0%	60 pb	26,2%	140 pb
Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ mi	ilhões, exceto	%)			
% Receita Recorrente	88,7%	85,5%	320 pb	88,9%	-20 pb
Receita SaaS	584,1	434,2	34,5%	541,0	8,0%
ARR	5.206,4	4.386,0	18,7%	4.936,5	5,5%
Taxa de Retenção	98,3%	98,7%	-40 pb	98,9%	-60 pb
Receita Recorrente vs ARR	91,5%	87,4%	410 pb	89,9%	160 pb

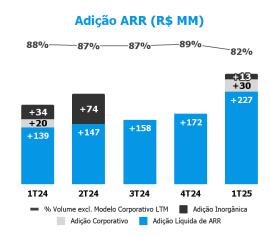




Receita Líquida

O crescimento ano contra ano da Receita Líquida de 19% no 1T25 foi impulsionada pela aceleração da Receita Recorrente (21% a/a no 4T24 versus 24% a/a no 1T25), que manteve a relação de 89% da Receita Total em um trimestre em que a Receita Não Recorrente é sazonalmente e positivamente impactada pelo Incremento do Modelo Corporativo. Este desempenho é resultado da combinação de: (i) manutenção dos elevados patamares de novas vendas de SaaS e Cloud, com a Receita de SaaS totalizando no período R\$584 milhões (+35% a/a); e (ii) o Pricing Power da unidade de negócio, conforme comentado na seção "Resultado Consolidado".

Estes dois fatores também explicam a forte aceleração da Adição Líquida no período (R\$227 milhões), encerrando o trimestre com a ARR de Gestão em mais de R\$5,2 bilhões. Além disso, a Adição



Líquida também contou com R\$30 milhões do Modelo Corporativo e com a adição inorgânica de R\$13 milhões da VarejOnline. A taxa de retenção de clientes se manteve em um nível elevado, alcançando 98,3%, 40 pontos base abaixo do 1T24 e 60 pontos base abaixo do 4T24. Ambas variações são naturais, uma vez que trata-se de um indicador com volatilidade na visão trimestral.

O recuo de 7% da Receita Não Recorrente em relação ao 1T24 está majoritariamente associado à redução de 12% na Receita de Licenças, comportamento já mencionado na seção "Resultado Consolidado", e à venda de parte da operação de serviços da Unidade IP (Interior Paulista) no 3T24.

Já o crescimento da Receita Não Recorrente frente ao trimestre anterior (+8,2%) está diretamente relacionado ao aumento da Receita de Licenças do período (+46%), que contou com o Incremento do Modelo Corporativo de R\$26 milhões.

Margem Bruta

A Margem Bruta Ajustada da unidade de negócio Gestão alcançou 72,6% no trimestre, crescendo 10 pb ano contra ano e revertendo a tendência de queda nas comparações anuais apresentadas nos últimos trimestres. Esse desempenho ocorreu mesmo com a menor representatividade da Receita de Licenças, demonstrando que a priorização e o crescimento sustentável da Receita Recorrente, associados à busca constante em reduzir o TCO (Total Cost of Ownership) das soluções, podem trazer ganhos de eficiência no longo prazo, mesmo que, eventualmente, as margens sejam eventualmente pressionadas no curto prazo.

Na comparação trimestral, a expansão da Margem Bruta (+100 pb) é resultado do já comentado aumento da Receita de Licenças devido ao incremento do Modelo Corporativo.

Despesas Operacionais

As Despesas Operacionais Ajustadas cresceram ano contra ano 18%, porém ficaram 110 pontos base abaixo do crescimento da Receita Líquida, representando 45% da Receita Líquida (-50 pb a/a). Este desempenho é ainda mais relevante quando consideramos os já mencionados impactos da reoneração da folha de pagamento em todas as linhas de OPEX, os reajustes salariais do acordo coletivo em São Paulo e a despesa de R\$13,5 milhões em Provisão para Contingências, que elevou a linha de Despesas Gerais e Administrativas na comparação ano contra ano (+28% a/a e +60 pb versus Receita Recorrente). Vale lembrar que a linha de provisão para Contingências pode apresentar maior volatilidade na visão trimestral e que o aumento no período é reflexo da reavaliação de prognósticos de perda por parte dos nossos assessores, como consequência do andamento de alguns dos processos mais antigos, sem que isso represente uma mudança da tendência declinante da provisão para contingência observada nos últimos anos.

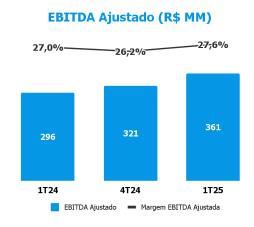




Esse resultado das Despesas Operacionais reflete a disciplina da Companhia e sua capacidade de escalar o negócio com eficiência, mantendo o foco em vendas e inovação, sem comprometer a alavancagem operacional e os investimentos necessários em Pesquisa e Desenvolvimento.

EBITDA

O relevante crescimento do EBITDA Ajustado, acima do crescimento da Receita Líquida do período (+22% a/a e +12% t/t), com Margem de 27,6% (+60 pb a/a e +140 pb t/t), é resultado do avanço de importantes fatores estruturais, combinados a fatores conjunturais e a fatores historicamente sazonais. Dentre os fatores estruturais, vale o destaque para: (i) o sólido desempenho da Receita Recorrente que, neste trimestre, apresentou mais uma aceleração de crescimento; e (ii) seguindo as tendências descritas no trimestre anterior, aumento da eficiência operacional da unidade de negócio, pelo avanço na integração de aquisições recentes. Entre os fatores conjunturais, destacamos a convergência do IGP-M ao IPCA, mais relevante para a comparação anual e, entre os fatores



sazonais, o Incremento do Modelo Corporativo, mais relevante na comparação trimestral.

Este desempenho é ainda mais significativo se considerado que os custos e as despesas da unidade de negócio foram impactados pelos reajustes salariais do acordo coletivo em São Paulo (região que representa aproximadamente 50% da folha de pagamento total) e pela reoneração da folha de pagamento.





Unidade de negócio RD Station

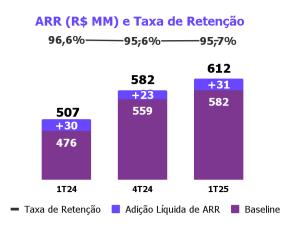
A unidade de negócio RD Station é focada em soluções de business performance, isto é, soluções de Marketing Digital, Vendas, Digital Commerce e soluções de Customer Experience (CX), com o objetivo de apoiar empresas na aquisição e conversão de clientes.

Com o objetivo de auxiliar a análise e o comportamento das linhas de Custos e Despesas, os dados da tabela abaixo já estão ajustados pelos itens extraordinários, como apresentado no ANEXO III.

Resultado da RD Station (em R\$ milhões)	1T25	1T24	Δ a/a	4T24	Δt/t
Receita Líquida	153,7	129,2	19,0%	150,1	2,4%
Recorrente	150,2	126,6	18,6%	146,9	2,3%
Não Recorrente	3,5	2,5	38,6%	3,2	9,2%
Custos	(42,5)	(31,0)	36,9%	(37,8)	12,4%
Lucro Bruto Ajustado	111,2	98,1	13,3%	112,3	(1,0%)
Margem Bruta Ajustada	72,4%	76,0%	-360 pb	74,8%	-240 pb
Despesas Operacionais Ajustadas	(93,4)	(88,6)	5,4%	(92,4)	1,1%
% Receita Líquida	60,8%	68,6%	-780 pb	61,6%	-80 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(29,6)	(28,3)	4,4%	(24,6)	20,4%
% Receita Recorrente	19,7%	22,4%	-270 pb	16,7%	300 pb
Provisão para Perda Esperada	(0,9)	(3,1)	(69,7%)	(2,9)	(67,7%)
% Receita Líquida	0,6%	2,4%	-180 pb	1,9%	-130 pb
Despesas Comerciais e de Marketing	(47,8)	(41,8)	14,5%	(50,3)	(5,0%)
% Receita Líquida	31,1%	32,3%	-120 pb	33,5%	-240 pb
Despesas Gerais Adm. e Outras	(15,1)	(15,5)	(2,5%)	(14,6)	3,3%
% Receita Líquida	9,8%	12,0%	-220 pb	9,8%	0 pb
EBITDA Ajustado	17,8	9,5	87,8%	19,9	(10,5%)
% EBITDA Ajustado	11,6%	7,3%	430 pb	13,3%	-170 pb

Receita Líquida

O crescimento de 19% da Receita Líquida em relação ao 1T24 reflete, em boa parte, a contribuição da Adição Líquida Orgânica de R\$31 milhões em ARR, patamar similar ao do mesmo período do ano anterior e 34% acima do 4T24. Apesar de sazonalmente mais fraco em volume de vendas, o avanço no 1T25 foi favorecido pelo crescente desempenho das vendas de soluções multiproduto, em especial pelo lançamento do plano avançado do CRM, levando a BU para mais de R\$612 milhões de ARR, 21% acima do 1T24 e pelo repasse parcial dos impactos da reoneração da folha, conforme já comentado na seção "Resultados Consolidados".



Em relação à Taxa de Retenção, esta ainda não demonstrou recuperação frente à média dos trimestres anteriores. Este é um desempenho que, conforme comentado no último trimestre, reflete o comportamento de uma unidade de negócio historicamente single produto/canal, que agora passa por uma profunda e muito positiva mudança de perfil de sua operação, tornando-a multi-produto, multi-canal e multi-perfil. Conforme o avanço deste processo, a tendência é de que haja espaço para recuperação da Taxa de Retenção.





Margem Bruta

A Margem Bruta da unidade encerrou o 1T25 em 72,4% (-360 pb a/a e -240 pb t/t), principalmente motivada pela pressão adicional da reoneração da folha de pagamento sobre a margem no trimestre.

Adicionalmente, a maior participação de soluções recém adquiridas, que ainda estão em fase de amadurecimento, também contribuiu para esse movimento. À medida em que essas ofertas ganhem tração e maturidade, a tendência é de que suas margens se aproximem das soluções já estabelecidas.

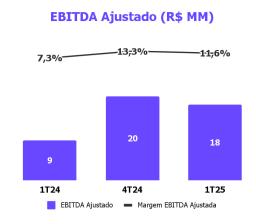
Despesas Operacionais

O crescimento de apenas 5,4% das Despesas Operacionais, quando comparado com o crescimento 19% da Receita Líquida, reflete os ganhos de escala operacional, assim como os avanços no processo de integração das Operações da Lexos, Exact Sales e Tallos, iniciados no segundo semestre de 2024, sem deixar de que sejam realizados investimentos necessários em Pesquisa e Desenvolvimento, por exemplo.

EBITDA

O EBITDA Ajustado de R\$18 milhões no trimestre representa mais um significativo avanço de eficiência operacional, quase dobrando em relação ao 1T24 e com Margem EBITDA de 11,6% (+430 pb a/a). Este resultado reflete, principalmente, o ganho de escala gerado pelo avanço da Receita Líquida da BU, assim como o avanço no processo de integração das adquiridas. Essas operações mais novas seguem evoluindo, impulsionadas por unit economics favoráveis e tendem a ser ainda mais aprimoradas com a estratégia de multiproduto e o cross-sell com o time de field sales de Gestão.

Já o comportamento na comparação trimestral, com queda no EBITDA Ajustado (-11%) e nas Margens (-170 pb), está



essencialmente relacionado aos impactos nos custos e nas despesas da reoneração da folha de pagamento. Também vale mencionar que é natural e esperado que haja alguma oscilação na evolução das margens, principalmente nas comparações trimestrais, uma vez que, conforme já mencionado, esta operação está em um importante processo de transição e evolução para o modelo multi.





Unidade de negócio Techfin

A unidade de negócio Techfin tem como proposta ser o ERP Banking das médias e pequenas empresas, por meio da oferta de soluções financeiras no formato digital, utilizando inteligência de dados e automação integrada aos sistemas de gestão para reduzir riscos, melhorar a tomada de decisão e gerar conveniência aos clientes.

A unidade de negócio é uma joint venture (TOTVS Techfin), na qual a TOTVS e o Itaú BBA detém controle compartilhado de 50% de participação cada no capital social da TOTVS Techfin. Dessa forma, os resultados dessa operação não são consolidados no Fluxo de Caixa e no Balanço Patrimonial da Companhia, sendo que 50% do resultado da operação da TOTVS Techfin está contido na linha de Equivalência Patrimonial

O resultado abaixo representa 100% do resultado da unidade de negócio Techfin. A reconciliação do Lucro Ajustado, do Balanço Patrimonial, do Fluxo de Caixa e dos Direitos Creditórios da Techfin, por vencimento, pode ser encontrada no ANEXO VII.

Techfin	1T25	1T24	∆ a/a	4T24	Δt/t
Resultado (em R\$ milhões, exceto %)					
Receita Líquida de Funding	79,5	63,0	26,1%	96,3	(17,5%)
Receita de Produtos de Crédito	121,2	97,5	24,3%	131,0	(7,4%)
Custo de Funding Ajustado	(45,4)	(36,5)	24,5%	(38,5)	18,1%
Receita de Fee (1)	3,7	2,0	85,3%	3,8	(2,7%)
Provisão para Perda Esperada	(7,1)	(7,2)	(1,4%)	(7,3)	(2,2%)
OPEX	(59,8)	(56,3)	6,2%	(64,7)	(7,6%)
EBITDA Ajustado Techfin	12,6	(0,5)	<(999%)	24,3	(48,4%)
% EBITDA Ajustado Techfin	15,8%	-0,9%	1670 pb	25,2%	-940 pb
Below EBITDA	(5,4)	(1,0)	431,0%	(8,8)	(39,0%)
Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin	7,2	(1,5)	(564,4%)	15,5	(53,7%)
% Lucro (Prejuízo) da Techfin	7,2 9,1%	(1,5) -2,5%	(564,4%) 1160 pb	15,5 16,1%	(53,7%) -700 pb
	9,1%	-2,5%	. , ,	•	
% Lucro (Prejuízo) da Techfin	9,1%	-2,5%	. , ,	•	
% Lucro (Prejuízo) da Techfin Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ m	9,1%	-2,5%	. , ,	•	
% Lucro (Prejuízo) da Techfin Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ m Produtos de Crédito	9,1% ilhões, exceto	-2,5% %)	1160 pb	16,1%	-700 pb
% Lucro (Prejuízo) da Techfin Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ m Produtos de Crédito Produção de Crédito	9,1% ilhões, exceto o	-2,5% %) 2.618,5	1160 pb	3.414,7	-700 pb
% Lucro (Prejuízo) da Techfin Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ m Produtos de Crédito Produção de Crédito Prazo médio Prod. de Crédito (dias)	9,1% ilhões, exceto o 3.208,9 64,7	-2,5% %) 2.618,5 65,0	22,5% (0,5%)	3.414,7 69,6	-700 pb (6,0%) (7,0%)
% Lucro (Prejuízo) da Techfin Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ m Produtos de Crédito Produção de Crédito Prazo médio Prod. de Crédito (dias) Carteira Líquida de Crédito	9,1% ilhões, exceto 3.208,9 64,7 2.471,8	-2,5% 2.618,5 65,0 2.325,6	22,5% (0,5%) 6,3%	3.414,7 69,6 2.152,5	-700 pb (6,0%) (7,0%) 14,8%
% Lucro (Prejuízo) da Techfin Indicadores Financeiros e Operacionais (em R\$ m Produtos de Crédito Produção de Crédito Prazo médio Prod. de Crédito (dias) Carteira Líquida de Crédito Prazo médio Cart. em dia (dias)	9,1% ilhões, exceto 3.208,9 64,7 2.471,8 68,6	-2,5% 2.618,5 65,0 2.325,6 79,4	22,5% (0,5%) 6,3% (13,5%)	3.414,7 69,6 2.152,5 55,9	-700 pb (6,0%) (7,0%) 14,8% 22,7%

⁽¹⁾ Receita de Fee (taxa) dos produtos de pagamentos como, por exemplo, cartão de crédito e PIX





Receita Líquida de Funding

A Receita Líquida de Funding cresceu 26% ano contra ano, principalmente pelo crescimento de 23% da Produção de Crédito, mesmo num cenário desafiador para o mercado de crédito no Brasil, marcado por custos elevados de funding e pelo ciclo de alta da taxa Selic.

Na comparação trimestral, a queda de 17% se deve à conhecida redução sazonal do prazo médio de produção, que ocorreu em função da redução de concentração de contratos de crédito do agronegócio na produção do primeiro semestre do ano.

Nesse começo de 2025, destacamos que os novos produtos de crédito lançados em 2024 começam a acelerar seu crescimento. Também temos um cronograma de novos lançamentos ao longo dos próximos trimestres, mostrando que estamos no caminho certo para a consolidação do primeiro ERP Banking do mercado.

Despesas Operacionais (OPEX)

O OPEX da unidade de negócio apresentou novo ganho de eficiência, com a redução de 7,6% na comparação trimestre contra trimestre, reflexo da manutenção dos níveis de investimentos e da integração das operações desta unidade de negócio, que foi intensificada no segundo semestre de 2024 com a unificação da liderança da Techfin promovida no 4T24.

A Provisão para Perda Esperada seguiu estável frente ao 1T24 e ao 4T24. Apesar do cenário mais desafiador, a Techfin manteve uma gestão disciplinada e um controle rigoroso de inadimplência na carteira, que contribuiu diretamente para a melhora da inadimplência acima de 90 dias, encerrando o 1T25 em 0,9%, 370 pontos base abaixo da média nacional, reforçando a qualidade do portfólio e a efetividade dos mecanismos de análise e mitigação de risco adotados pela unidade.

Lucro Líquido

O Lucro Líquido Ajustado de R\$7,2 milhões no trimestre, resultado 5,6x superior ao registrado no 1T24, foi impulsionado, principalmente, pelo crescimento da Receita, demonstrando que a unidade segue com sua rentabilidade crescente, refletindo a evolução operacional e os ganhos de eficiência da unidade.





ANEXO I

Demonstração de Resultados Consolidados

Abaixo, consideramos o resultado da Techfin à 100% na linha de "Lucro (Prejuízo) da Operação Descontinuada" até julho de 2023, conforme o CPC-31 / IFRS-5, e à 50% na linha de "Resultado da Equivalência Patrimonial" a partir de agosto de 2023. Adicionalmente, com o anúncio da venda da totalidade da participação da TOTVS na RJ PARTICIPAÇÕES S.A. ("RJ") em 13 de março de 2025, o resultado desta operação também passou a ser divulgado na linha de "Lucro (Prejuízo) da Operação Descontinuada".

Em R\$ milhões	1T25	1T24	Δ a/a	4T24	Δt/t
Receita Líquida	1.461,9	1.225,4	19,3%	1.376,8	6,2%
Receita de Gestão	1.308,2	1.096,2	19,3%	1.226,7	6,6%
Receita RD Station	153,7	129,2	19,0%	150,1	2,4%
Custos Operacionais	(401,0)	(333,1)	20,4%	(390,6)	2,7%
Custos de Gestão	(358,6)	(302,1)	18,7%	(352,6)	1,7%
Custos da RD Station	(42,5)	(31,0)	36,9%	(38,0)	11,7%
Lucro Bruto	1.060,9	892,3	18,9%	986,1	7,6%
Despesas operacionais	(785,9)	(674,9)	16,4%	(770,3)	2,0%
Pesquisa e Desenvolvimento	(237,0)	(212,2)	11,7%	(232,2)	2,1%
Despesas Comerciais e Marketing	(306,5)	(261,6)	17,2%	(295,3)	3,8%
Provisão para Perda Esperada	(14,6)	(13,2)	10,1%	(16,3)	(10,3%)
Despesas Gerais e Administrativas	(114,8)	(108,7)	5,7%	(120,4)	(4,6%)
Provisão para Contingências	(13,5)	(0,3)	>999%	(9,9)	36,0%
Depreciação e Amortização	(85,4)	(73,4)	16,4%	(81,5)	4,8%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(14,1)	(5,5)	155,2%	(14,8)	(4,6%)
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	274,9	217,4	26,5%	215,9	27,4%
Resultado Financeiro	(19,4)	(4,7)	312,2%	(15,3)	26,8%
Resultado da Equivalência Patrimonial	3,0	(4,3)	(169,8%)	4,2	(29,1%)
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	258,6	208,4	24,1%	204,8	26,3%
Imposto de Renda e Contrib. Social	(58,1)	(78,5)	(26,0%)	(16,1)	260,6%
Lucro (Prejuízo) da Operação Descontinuada	0,2	(0,5)	(127,7%)	0,8	(82,2%)
Lucro Líquido Consolidado	200,6	129,4	55,1%	189,5	5,8%
Lucro Líquido de Não Controladores	(5,9)	(2,7)	118,5%	(4,5)	31,4%
Lucro Líquido GAAP	194,6	126,6	53,7%	185,0	5,2%
Margem Líquida	13,3%	10,3%	300 pb	13,4%	-10 pb







Reconciliação da Demonstração do Resultado Consolidado

		1T25	
	Resultado GAAP (1)	Reclass. Depr. e Amort. (2)	Resultado Consolidado
Em R\$ milhões	(a)	(b)	(a+b)
Receita Líquida	1.461,9	-	1.461,9
Receita de Gestão	1.308,2	-	1.308,2
Receita da RD Station	153,7	-	153,7
Custos	(431,9)	30,8	(401,0)
Lucro Bruto	1.030,0	30,8	1.060,9
Margem Bruta	70,5%		72,6%
Despesas (Receitas) operacionais	(755,1)	(30,8)	(785,9)
Pesquisa e Desenvolvimento	(249,5)	12,5	(237,0)
Despesas Comerciais e Marketing	(318,9)	12,5	(306,5)
Despesas Gerais e Administrativas	(157,9)	29,6	(128,3)
Depreciação e Amortização	-	(85,4)	(85,4)
Provisão para Perda Esperada	(14,6)	-	(14,6)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(14,1)	-	(14,1)
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	274,9	0,0	274,9
Receitas Financeiras	65,7	-	65,7
Despesas Financeiras	(85,1)	-	(85,1)
Resultado da Equivalência Patrimonial	3,0	-	3,0
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	258,6	0,0	258,6
Imposto de Renda e Contrib. Social	(58,1)	-	(58,1)
Lucro (Prejuízo) Líquido da Dim. Techfin	0,2	-	0,2
Lucro Líquido Consolidado	200,6	0,0	200,6
Lucro Líquido de Não Controladores	(5,9)	-	(5,9)
Lucro Líquido GAAP	194,6	0,0	194,6
Margem Líquida	13,3%		13,3%

 $^{^{(1)}}$ As informações financeiras trimestrais da operação de Techfin estão apresentadas à 50% na linha de "Resultado da Equivalência Patrimonial"

 $[\]dot{}^{(2)}$ Conforme estabelecido no CPC-26 (IAS-1), as despesas com depreciação e amortização foram reclassificadas para as linhas de custo e despesas associadas aos respectivos ativos que originaram as mesmas







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

Em R\$ milhões	1T25	1T24	Δ a/a	4T24	Δt/t
Lucro Líquido Consolidado	200,6	129,4	55,1%	189,5	5,8%
(–) Lucro (Prejuízo) Líquido da Techfin	-	(1,1)	(100,0%)	-	-
(–) Lucro (Prejuízo) Líquido da RJ	0,2	0,5	(72,0%)	0,8	(82,2%)
(+) Depreciação e Amortização	85,4	73,4	16,4%	81,5	4,8%
(–) Resultado Financeiro	(19,4)	(4,7)	312,2%	(15,3)	26,8%
(+) Imp. de Renda e Contrib. Social	58,1	78,5	(26,0%)	16,1	260,6%
EBITDA GAAP	363,3	286,5	26,8%	301,5	20,5%
(–) Resultado da Equivalência Patrimonial	3,0	(4,3)	(169,8%)	4,2	(29,1%)
(+) Itens Extraordinários	18,4	15,2	21,0%	43,6	(57,9%)
Ajuste de M&A a Valor Justo	13,5	14,0	(3,9%)	13,9	(3,2%)
Ajuste Reestruturação Operacional	0,6	4,1	(85,8%)	4,1	(86,0%)
Gastos com Transações de M&A	1,9	3,0	(36,7%)	2,8	(31,8%)
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	2,4	(5,9)	(140,9%)	7,3	(67,1%)
Ajuste Reoneração da Folha de Pagamento	-	-	-	15,5	(100,0%)
EBITDA Ajustado	378,7	305,9	23,8%	341,0	11,1%

Reconciliação Lucro Líquido Ajustado

Resultado (em R\$ milhões, exceto %)	1T25	1T24	Δ a/a	4T24	Δt/t
EBITDA GAAP	363,3	286,5	26,8%	301,5	20,5%
Depreciação e Amortização	(85,4)	(73,4)	16,4%	(81,5)	4,8%
Resultado Financeiro	(19,4)	(4,7)	312,2%	(15,3)	26,8%
Imp. de Renda e Contrib. Social	(58,1)	(78,5)	(26,0%)	(16,1)	260,6%
Lucro (Prejuízo) da Operação Descont Techfin	-	(1,1)	(100,0%)	-	-
Lucro (Prejuízo) da Operação Descontinuada - RJ	0,2	0,5	(72,0%)	0,8	(82,2%)
Lucro dos não Controladores - Dimensa	(5,9)	(2,7)	118,5%	(4,5)	31,4%
Lucro Líquido GAAP	194,6	126,6	53,7%	185,0	5,2%
Resultado da Operação Descontinuada ajustado (1)	-	1,1	(100,0%)	-	-
Ajuste Operação Descontinuada - RJ	(0,2)	(0,5)	(72,0%)	(0,8)	(82,2%)
Itens Extraordinários Líquidos de IR (2)	12,0	10,9	9,5%	29,3	(59,1%)
AVP Opção de Compra Líq. de IR (3)	6,3	5,6	11,8%	6,3	0,3%
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR (4)	15,0	14,7	1,7%	16,3	(7,9%)
Lucro Líquido Ajustado	227,7	158,5	43,7%	235,9	(3,5%)
Margem Líquida Ajustada (5)	15,6%	12,9%	270 pb	17,1%	-150 pb

⁽¹⁾ Até julho/2023 subtrai 50% do Lucro/Prejuízo da Operação Descontinuada (unidade de negócio Techfin). A partir de agosto/2023 subtrai o Lucro e ajuste de preço da venda de 50% da Techfin para o Itaú

⁽²⁾ Itens extraordinários Líquidos de IR: (i) do EBITDA GAAP; (ii) do Crédito Tributário oriundo da constituição de IR Diferido da RD Station; (iii) dos impactos no AVP oriundos de ajustes de earn-out; e (iv) do Resultado de Techfin (50%)

⁽³⁾ Despesa Financeira de Ajuste à Valor Presente oriundo da Opção de Compra de participação de não Controladores, conforme previsto em contrato de sociedade da operação da Dimensa com a B3

⁽⁴⁾ Amortização de intangíveis oriundos de aquisições, exceto o Ágio, Líquidos de IR

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





Reconciliação Depreciação e Amortização

Depreciação e Amortização	(85,4)	(73,4)	16,4%	(81,5)	4,8%
Amortização de Intangíveis de Aquisições	(21,8)	(18,4)	18,4%	(20,7)	5,1%
Depreciação e Amortização Ajustada	(63,7)	(55,0)	15,8%	(60,8)	4,7%
Amortização	(23,1)	(18,8)	22,6%	(21,8)	5,9%
Depreciação	(40,6)	(36,2)	12,2%	(39,0)	4,0%
Em R\$ milhões	1T25	1T24	∆ a/a	4T24	Δt/t

Reconciliação Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	1T25	1T24	Δ a/a	4T24	Δt/t
Receitas Financeiras	65,7	88,9	(26,1%)	54,0	21,6%
Despesas Financeiras	(75,8)	(85,1)	(10,9%)	(60,5)	25,2%
Resultado Financeiro Ajustado	(10,1)	3,9	(361,9%)	(6,5)	54,7%
AVP Opção de Compra - Dimensa	(9,5)	(8,5)	11,8%	(9,5)	0,3%
AVP Extraordinário - Earn-outs	0,2	(0,0)	(643,2%)	0,7	(67,8%)
Resultado Financeiro	(19,4)	(4,7)	312,2%	(15,3)	26,8%

Reconciliação Imposto de Renda Ajustado

Em R\$ milhões	1T25	1T24	Δ a/a	4T24	Δt/t
LAIR (Gestão + RD Station)	255,6	212,7	20,2%	200,6	27,4%
IR à taxa nominal (34%)	(86,9)	(72,3)	20,2%	(68,2)	27,4%
Lei 11.196/05 - Incentivo à P&D	7,5	7,0	7,9%	9,9	(24,2%)
Juros Sobre Capital Próprio	27,9	-	-	43,8	(36,4%)
Efeito control. com Taxas Diferenciadas	(2,8)	(7,1)	(60,7%)	(1,9)	47,4%
Participação de Administradores	(1,2)	(0,5)	140,7%	(1,1)	13,4%
Programa de Alimentação do Trabalhador	1,0	1,0	(3,1%)	0,6	76,2%
Outros	(3,6)	(6,5)	(45,4%)	0,8	(547,7%)
Imp. de Renda e Contrib. Social	(58,1)	(78,5)	(26,0%)	(16,1)	260,6%
Imp. de Renda e Contrib. Social Corrente	(64,2)	(66,4)	(3,4%)	(39,8)	61,2%
Imp. de Renda e Contrib. Social Diferido	6,1	(12,0)	(150,6%)	23,7	(74,3%)
% Taxa Efetiva Total	22,7%	36,9%	-1420 pb	8,0%	1470 pb
Ajuste IR e CSLL - Itens Extraordinários (34%)	(16,8)	(14,3)	17,3%	(24,8)	(32,4%)
Itens Extraordinários - EBITDA	(6,2)	(5,2)	21,0%	(14,8)	(57,9%)
Itens Extraordinários - Depreciação e Amortização	(7,4)	(6,2)	18,4%	(7,0)	5,1%
Itens Extraordinários - Resultado Financeiro	(3,2)	(2,9)	8,4%	(3,0)	6,0%
Imp. de Renda e Contrib. Social Ajustado	(74,9)	(92,8)	(19,3%)	(41,0)	82,9%





Fluxo de Caixa

Em R\$ milhões	1T25	1T24	∆ a/a	4T24	Δt/t
LAIR	258,6	208,4	24,1%	204,8	26,2%
Ajustes por:	205,7	207,6	(0,9%)	195,0	5,5%
Depreciação e Amortização	85,4	73,4	16,4%	81,5	4,8%
Pagamento Baseado em Ações	12,4	26,0	(52,3%)	4,7	163,4%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	2,3	(0,6)	(506,9%)	8,5	(73,0%)
Provisão para Perda Esperada	14,6	13,2	10,1%	16,3	(10,3%)
Equivalência Patrimonial	(3,0)	4,3	(169,8%)	(4,2)	(29,1%)
Provisão (Reversão) para Contingências	13,5	0,4	>999%	9,9	36,2%
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	11,2	14,0	(20,4%)	16,5	(32,4%)
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	69,3	76,8	(9,7%)	61,8	12,1%
Variação em Ativos e Passivos Op.:	(113,7)	(81,4)	39,7%	30,6	(472,0%)
Contas a Receber de Clientes	(98,0)	(48,2)	103,1%	7,2	<(999%)
Impostos a Recuperar	(23,3)	(2,7)	763,9%	(15,6)	49,7%
Depósitos Judiciais	(3,6)	1,4	(362,8%)	1,7	(319,8%)
Outros Ativos	(24,3)	(34,1)	(28,8%)	26,5	(191,5%)
Obrigações Sociais e Trabalhistas	14,9	7,3	102,9%	(26,0)	(157,4%)
Fornecedores	20,8	13,7	51,1%	38,2	(45,6%)
Comissões a Pagar	(8,3)	(4,0)	109,3%	5,5	(250,9%)
Impostos a Pagar	9,0	(7,8)	(215,0%)	0,4	>999%
Outras Contas a Pagar	(0,9)	(7,0)	(87,2%)	(7,3)	(87,7%)
Geração Operacional de Caixa	350,6	334,6	4,8%	430,4	(18,5%)
Juros Pagos	(80,2)	(97,8)	(18,0%)	(1,5)	>999%
IR e CSLL Pagos	(73,8)	(53,9)	37,0%	(27,0)	173,8%
Geração Líq. Operacional de Caixa	196,5	182,9	7,4%	401,9	(51,1%)
Aumento de Ativo Imobilizado	(51,8)	(23,5)	120,9%	(38,7)	33,9%
Aumento de Intangível	(22,3)	(36,2)	(38,3%)	(24,2)	(7,9%)
Mútuo com Franquias	2,9	3,6	(18,7%)	10,8	(72,9%)
Aquisição de Participação Societária	-	(570,9)	(100,0%)	(38,9)	(100,0%)
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(87,5)	(25,6)	241,2%	(159,7)	(45,2%)
Venda (Aquisição) de Investimentos	-	21,1	(100,0%)	(1,4)	(100,0%)
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	1,4	7,0	(79,5%)	1,7	(14,0%)
Investimento em Fundo CVC	(21,4)	(26,0)	(17,8%)	(5,6)	280,9%
Caixa Recebido (Investido) - RJ Participações	(1,6)	1,3	(224,5%)	0,4	(470,5%)
Utilização de Caixa em Investimentos	(180,3)	(649,1)	(72,2%)	(255,6)	(29,5%)
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	-	(35,7)	(100,0%)	-	-
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(15,4)	(15,0)	2,2%	(14,0)	10,1%
Dividendos e JCP Pago	-	-	-	(128,7)	(100,0%)
Ações em Tesouraria, Líquidas	-	(64,1)	(100,0%)	(216,3)	(100,0%)
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	(15,4)	(114,8)	(86,6%)	(359,0)	(95,7%)
Aumento (Redução) das Disponibilidades	0,9	(581,0)	(100,2%)	(212,7)	(100,4%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	1.942,2	3.129,2	(37,9%)	2.154,8	(9,9%)
Caixa e Equiv. no Fim do Período	1.943,0	2.548,1	(23,7%)	1.942,2	0,0%







Balanço Patrimonial (GAAP)

Em R\$ milhões	1T25	1T24	∆ a/a	4T24	Δt/t
ATIVO					
<u>Circulante</u>	2.921,7	3.375,4	(13,4%)	2.763,6	5,7%
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.943,0	2.548,1	(23,7%)	1.942,2	0,0%
Contas a Receber de Clientes	714,2	642,4	11,2%	625,7	14,1%
Provisão para Perdas Esperadas	(73,1)	(61,7)	18,4%	(62,4)	17,3%
Tributos Correntes a Recuperar	100,9	91,2	10,7%	83,5	20,9%
Garantias de Investimentos	14,3	13,8	4,3%	14,0	2,6%
Outros Ativos	165,5	141,8	16,7%	160,6	3,0%
Ativos RJ Participações	56,8	-	-	-	-
Não Circulante	5.763,9	5.648,4	2,0%	5.768,2	(0,1%)
Realizável a Longo Prazo	820,4	584,3	40,4%	785,9	4,4%
Contas a Receber de Clientes	14,5	16,7	(13,0%)	13,8	5,0%
Crédito com Empresas Ligadas	5,8	5,0	16,4%	5,1	15,2%
IR e CSLL Diferidos	256,1	138,6	84,8%	253,5	1,0%
Depósitos Judiciais	32,4	32,2	0,5%	28,4	14,2%
Ativos Financeiros	193,7	140,7	37,7%	179,8	7,7%
Garantias de Investimentos	182,5	178,2	2,4%	188,8	(3,3%)
Outros Ativos	135,4	72,9	85,7%	116,5	16,2%
Investimentos	324,8	319,1	1,8%	321,8	0,9%
Imobilizado	418,9	405,7	3,3%	399,2	4,9%
Intangível	4.199,8	4.339,3	(3,2%)	4.261,2	(1,4%)
TOTAL DO ATIVO	8.685,6	9.023,8	(3,7%)	8.531,7	1,8%
PASSIVO					
Circulante	1.158,4	1.427,3	(18,8%)	1.144,2	1,2%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	442,8	407,7	8,6%	438,7	0,9%
Fornecedores	232,2	171,4	35,5%	212,0	9,6%
Obrigações fiscais	121,4	116,2	4,4%	122,6	(1,0%)
Debêntures	33,4	10,3	224,8%	62,8	(46,9%)
Empréstimos e Financiamentos	-	1,7	(100,0%)	-	-
Financiamento por Arrendamento	60,1	59,8	0,4%	58,1	3,4%
Dividendos e JCP a Pagar	83,2	1,8	>999%	1,2	>999%
Obrigações por Aquisição de Invest.	46,3	496,2	(90,7%)	115,7	(59,9%)
Comissões a Pagar	60,9	61,2	(0,5%)	69,1	(11,9%)
Outros Passivos	68,3	100,9	(32,3%)	64,0	6,8%
Passivos RJ Participações	9,6	-	-	-	-
Não Circulante	2.415,7	2.514,9	(3,9%)	2.400,4	0,6%
Financiamento por Arrendamento	62,3	93,2	(33,1%)	68,3	(8,7%)
Debêntures	1.473,5	1.492,3	(1,3%)	1.472,3	0,1%
Empréstimos e Financiamentos	-	2,9	(100,0%)	-	-
Obrigações por Aquisição de Invest.	226,2	318,7	(29,0%)	228,2	(0,9%)
Obrigações Fiscais	-	1,0	(100,0%)	0,0	(100,0%)
IR e CSLL Diferidos	15,9	11,6	36,4%	13,7	15,5%
Provisão para Contingências	111,3	108,7	2,3%	106,3	4,7%
Passivo Financeiro	454,3	421,2	7,9%	444,8	2,1%
Outros Passivos	72,3	65,3	10,7%	66,8	8,3%
Patrimônio Líquido	5.111,5	5.081,7	0,6%	4.987,1	2,5%
Capital Social	2.962,6	2.962,6	0,0%	2.962,6	0,0%
Ações em Tesouraria	(349,7)	(367,9)	(5,0%)	(350,2)	(0,1%)
Reserva de Capital	294,5	758,8	(61,2%)	281,8	4,5%
Reservas de Lucros	1.828,1	1.389,4	31,6%	1.715,4	6,6%
Ajustes Acumulados de Conversão	64,3	44,0	46,0%	71,7	(10,3%)
Part. dos Acionistas Não Controladores	311,7	294,8	5,7%	305,8	1,9%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	8.685,6	9.023,8	(3,7%)	8.531,7	1,8%







Aging de Amortização de Intangíveis de Aquisições (Gestão + RD Station)

Em R\$ milhões	1T25
Até 12 meses	79,2
de 13 a 24 meses	81,0
de 25 a 36 meses	79,1
de 37 a 48 meses	65,8
mais de 48 meses	262,9
Total	568,0

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

Em R\$ milhões	1T25
Até 12 meses	6,7
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	25,1
Total	51,5

Amortização de Ágio de Aquisição (Goodwill)

O ágio de aquisição, ou *goodwill*, representa a diferença entre o valor pago pela aquisição de uma empresa e o valor justo de seus ativos líquidos. No Brasil, a amortização desse ágio pode gerar um benefício fiscal significativo, permitindo a dedução do valor amortizado da base de cálculo do Imposto de Renda (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), reduzindo a carga tributária da empresa adquirente.

O ágio referente às aquisições não é amortizado contabilmente. Conforme demonstrado na tabela abaixo, o ágio totalizou **R\$3,3 bilhões** no 1T25, dos quais, R\$714 milhões já foram amortizados para fins de IR/CS.

Ágio de aquisição (R\$ milhões)					
Total	3.345,7				
Utilizado como benefício até 31/03	(714,0)				
Saldo a ser utilizado:	2.631,7				
Saldo empresas não incorporadas	2.076,0				
Saldo incorporado a utilizar:	555,7				
2025	(116,6)				
2026	(153,8)				
2027	(126,3)				
>2027	(159,0)				







Reconciliação Lucro Ajustado Techfin (100%)

Resultado da Techfin (em R\$ milhões)	1T25	1T24	Δ a/a	4T24	Δt/t
Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin	7,2	(1,5)	(564,4%)	15,5	(53,7%)
Itens Extraordinários Líq. de IR	-	(1,7)	(100,0%)	(1,9)	(100,0%)
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	(1,2)	(5,2)	(76,1%)	(5,2)	(76,1%)
Lucro (Prejuízo) da Techfin	5,9	(8,5)	(169,8%)	8,4	(29,1%)
Outros Resultados (1)	3,0	(4,3)	(169,8%)	4,2	(29,1%)
Resultado de Equivalência Patrimonial - TOTVS	3,0	(4,3)	(169,8%)	4,2	(29,1%)

⁽¹⁾ Resultado Atribuído aos Sócios Parceiros + Resultado de Techfin antes da JV com o Itaú

Fluxo de Caixa Techfin (100%)

Em R\$ milhões	1T25	1T24	∆ a/a	4T24	Δt/t
LAIR	11,2	(8,4)	(233,5%)	13,6	(17,6%)
Itens que não afetam o Caixa	45,9	50,4	(9,0%)	50,4	(9,1%)
Variação no Capital de Giro	(100,9)	(253,5)	(60,2%)	(143,8)	(29,8%)
Geração Operacional de Caixa	(43,8)	(211,5)	(79,3%)	(79,8)	(45,0%)
Juros pagos	(0,1)	(0,1)	7,7%	(3,6)	(98,5%)
IR e CSLL pagos	(1,2)	(0,4)	235,0%	(0,4)	255,1%
Geração Líq. Operacional de Caixa	(45,1)	(211,9)	(78,7%)	(83,7)	(46,1%)
Ativo Fixo	(0,2)	(0,3)	(43,2%)	(0,5)	(65,7%)
Intangíveis	(0,2)	(1,1)	(83,5%)	- ,0	-
Resgates (Investimentos) Financeiros	(19,6)	150,9	(113,0%)	151,2	(113,0%)
Utilização de Caixa em Investimentos	(19,9)	149,5	(113,3%)	150,7	(113,2%)
Aumento (Redução) Dívida Bruta	(138,4)	100,0	(238,4%)	118,1	(217,2%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(0,6)	(0,4)	40,3%	(1,8)	(66,1%)
Resgate (Apli.) de Cotas Seniores	54,2	(42,0)	(229,0%)	(124,6)	(143,5%)
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	(84,8)	57,5	(247,3%)	(8,2)	931,0%
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(149,8)	(4,9)	>999%	58,7	(355,0%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	259,0	199,2	30,0%	200,2	29,3%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	109,2	194,3	(43,8%)	259,0	(57,8%)
Receita Aplicação Financeira Líq. Impostos	3,5	5,1	(30,9%)	2,8	26,3%
Fluxo de Caixa Livre da Empresa (1)	(49,5)	(218,7)	(77,4%)	(85,1)	(41,8%)

⁽¹⁾ Geração Op. Caixa (–) IR e CSLL pagos (–) Investimento em Ativo Fixo e Intangíveis (–) Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil (–) Receita de Aplicação Financeira





Balanço Patrimonial Techfin (100%)

Em R\$ milhões	1T25	1T24	Δ a/a	4T24	Δt/t			
ATIVO								
<u>Circulante</u>	2.821,5	2.685,2	5,1%	2.689,5	4,9%			
Caixa e Equivalentes de Caixa	109,2	194,3	(43,8%)	259,0	(57,8%)			
Aplicações Financeiras	177,7	141,3	25,8%	154,2	15,3%			
Contas a Receber de Clientes	2.471,4	2.320,1	6,5%	2.148,5	15,0%			
Outros Ativos	63,2	29,6	113,9%	127,8	(50,6%)			
Não Circulante	215,5	256,1	(15,9%)	223,6	(3,7%)			
Realizável a Longo Prazo	36,3	50,1	(27,7%)	41,6	(12,8%)			
Outros Ativos	36,3	50,1	(27,7%)	41,6	(12,8%)			
Imobilizado	6,3	6,4	(1,8%)	7,0	(9,2%)			
Intangível	172,9	199,5	(13,4%)	175,1	(1,3%)			
TOTAL DO ATIVO	3.036,9	2.941,3	3,3%	2.913,1	4,3%			
PASSIVO								
Circulante	2.374,9	2.293,1	3,6%	2.259,5	5,1%			
Empréstimos e Financiamentos	233,3	101,7	129,5%	372,7	(37,4%)			
Repasse para parceiros	876,8	721,8	21,5%	715,1	22,6%			
Cotas Seniores e Mezanino	1.203,7	1.412,3	(14,8%)	1.111,1	8,3%			
Outros Passivos	61,0	57,4	6,4%	60,6	0,8%			
Não Circulante	12,8	10,0	28,5%	10,0	28,6%			
Empréstimos e Financiamentos	1,7	1,5	18,4%	2,4	(27,1%)			
Outros Passivos	11,1	8,5	30,2%	7,6	45,9%			
Patrimônio Líquido	649,2	638,2	1,7%	643,6	0,9%			
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3.036,9	2.941,3	3,3%	2.913,1	4,3%			

Direitos Creditórios da Techfin por Vencimento (100%)

Direitos Creditórios por Vencimento (Em R\$ milhões)	1T25	1T24	∆ a/a	4T24	Δt/t
A vencer	2.446,4	2.308,9	6,0%	2.120,9	15,3%
Títulos Vencidos					
Até 30 dias	22,3	13,3	67,9%	33,3	(33,0%)
de 31 a 60 dias	7,7	5,0	54,3%	2,8	177,6%
de 61 a 90 dias	3,5	4,4	(20,3%)	2,9	22,3%
de 91 a 180 dias	7,5	10,2	(26,1%)	8,0	(6,1%)
de 181 a 360 dias	15,8	22,9	(30,8%)	18,0	(11,8%)
mais de 360 dias	144,6	110,4	31,0%	138,0	4,8%
Contas a receber bruto	2.647,9	2.475,1	7,0%	2.323,8	13,9%
(-) Provisão para perda esperada	(176,1)	(149,5)	17,8%	(171,3)	2,8%
Total	2.471.8	2,325,6	6,3%	2.152,5	14,8%

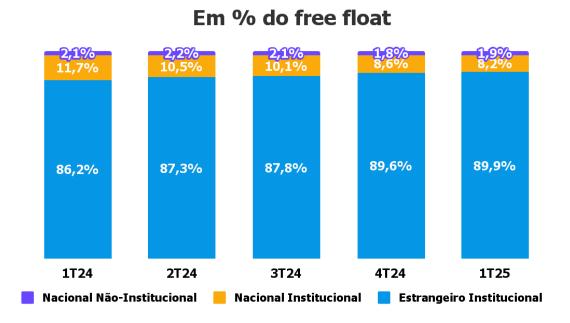




ANEXO VIII

Composição Acionária

A TOTVS encerrou o 1T25 com Capital Social de aproximadamente R\$3 bilhões, composto por 599.401.581 ações ordinárias, das quais aproximadamente 89% estão em free-float com a seguinte composição:



Os investidores institucionais estrangeiros atingiram 90% de participação no free float, o maior percentual desde 2016. Em um cenário de forte saída de recursos externos da B3, isso pode significar uma percepção, por parte desse perfil de investidor, de que a TOTVS é um ativo de alta qualidade, combinando o crescimento sustentável da TOTVS, com ganho de rentabilidade e de negociação com grande desconto sobre seus peers internacionais.



GLOSSÁRIO



Δ

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

ARR (Annual Recurring Revenue): Receita Recorrente Anual. Representa a receita anualizada obtida de contratos recorrentes. É um importante indicador da previsibilidade de receita da empresa.

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.

D

Desoneração da folha de pagamento: A desoneração da folha de pagamento é uma medida que visa reduzir os custos trabalhistas das empresas, substituindo a contribuição previdenciária sobre a folha de pagamento por uma contribuição sobre a receita bruta. Em outras palavras, em vez de pagar um percentual sobre o salário de cada funcionário, a empresa paga um percentual sobre o valor total de suas vendas. Atualmente a TOTVS utiliza, na maior parte de suas operações, o benefício da desoneração da folha de pagamento, substituindo a alíquota de 20% sobre o INSS da folha de pagamento por uma alíquota de 4,5% de Contribuição Previdenciária sobre a Receita Bruta (CPRB).

Ε

Earn-out: é uma parcela correspondente ao pagamento da parte do preço de aquisição de uma empresa, 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, eliminados os efeitos das receitas e despesas financeiras, do imposto de renda e da contribuição social e dos custos e despesas com depreciação e amortização.

eNPS (Employee Net Promoter Score): Índice de engajamento dos funcionários. Mede a probabilidade de os funcionários recomendarem a empresa como um bom lugar para trabalhar.

Ē

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): 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.

ı

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.

IGP-M (Índice Geral de Preços do Mercado): índice de inflação brasileiro abrangente que mede a variação dos preços em diferentes fases da produção, desde a matéria-prima até o produto final. Ele pode ser comparado aos indicadores americanos PPI (*Producer Price Index*) e PCE (*Personal Consumption Expenditures*), acompanhando, além dos preços no varejo, os preços de produtos intermediários e os custos de produção das empresas. Ele é muito utilizado para corrigir contratos, como os de aluguel, e para indexar investimentos.

Inflação nos custos e despesas: os custos e despesas operacionais podem ser influenciados pela inflação. Sendo uma empresa de Tecnologia, a principal linha é a de Pessoal. As bases salariais dos colaboradores são reajustadas através do processo de negociação entre sindicatos de trabalhadores e das empresas. Esse reajuste geralmente é anual e visa compensar a perda do poder de compra causada pela inflação. Desta forma, utiliza-se como base nesta negociação a variação dos últimos 12 meses do IPCA e/ou INPC. Cada região em que a Companhia possui uma operação está associada a um sindicato específico do setor e possui aniversários de reajuste em datas distintas, sendo as



0

mais relevantes listadas abaixo conforme a concentração de número de colabores: (i) São Paulo reajustado em Janeiro; (ii) Belo Horizonte e Rio de Janeiro reajustados em Setembro; (iii) Joinville reajustado em Outubro; e (iv) Santa Catarina em Agosto.

Inflação na receita: a Companhia ajusta periodicamente os preços de seus produtos e serviços, visando a sustentabilidade do negócio e o acompanhamento das variações do mercado. A tabela de preços é revisada regularmente e a grande maioria dos contratos de Receita Recorrentes prevê reajustes anuais automáticos, levando em consideração diversos fatores, sendo o principal deles a inflação.

No caso da unidade de negócio Gestão, aproximadamente 80% da base de Receita Recorrente é renovada automaticamente a cada ano e seus valores são reajustados de acordo com a inflação acumulada dos últimos 12 meses, apurada no aniversário do contrato. Caso a inflação esteja negativa, o valor do contrato não é reduzido. Os índices de inflação mais utilizados para esses reajustes são o IGP-M e o IPCA, sendo que os novos contratos, por padrão, são vinculados ao IPCA, fazendo com que este índice venha a aumentar a sua representatividade ao longo do tempo. Os outros cerca de 20% dos contratos de receita recorrente da empresa são ajustados anualmente por um mecanismo de desempenho, sendo o modelo corporativo o mais comum e também o modelo Intera Ilimitado, que vem ganhando representatividade. Por fim, existe uma parcela menor do que 5% de contratos que não possuem renovação automática e dependem de negociação comercial a cada renovação.

No caso da <u>unidade de negócio RD Station</u> a maior parte dos reajustes anuais dos contratos vigentes também acontece no aniversário dos contratos e leva em consideração a última atualização da tabela de preços. Esta tabela pode ser atualizada mais de uma vez no ano e, normalmente leva em consideração a inflação do período (geralmente IPCA), somada a outros efeitos de mercado, como por exemplo o preço cobrado pelos concorrentes.

INPC (Índice Nacional de Preços ao Consumidor): índice de inflação brasileiro que assim como o IPCA mede a variação dos preços de uma cesta de produtos e serviços consumidos pelas famílias brasileiras. No entanto, a principal diferença entre os dois é o público-alvo. O INPC acompanha a variação dos preços para famílias com renda de até 5 salários mínimos. O IPCA acompanha a variação dos preços para famílias com renda de até 40 salários mínimos.

IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo): índice de inflação brasileiro que mede a variação média dos preços pagos por consumidores urbanos em produtos e serviços que os brasileiros consomem no dia a dia, como alimentos, aluguel, transporte, etc. Ele pode ser comparado ao indicador americano CPI (Consumer Price Index) e é o principal indicador da inflação no Brasil, influenciando decisões importantes, como a definição da taxa de juros pelo Banco Central.

J

JCP (Juros Sobre Capital Próprio): Os Juros sobre Capital Próprio são uma forma de remuneração paga aos sócios ou acionistas de uma empresa, calculados sobre o valor do capital próprio. Essa remuneração é considerada uma despesa para a empresa, o que significa que ela pode ser deduzida do lucro líquido antes do cálculo do Imposto de Renda (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), reduzindo assim a carga tributária da mesma ao mesmo tempo em que distribui dividendos para os acionistas. Vale ressaltar que o pagamento de JCP é limitado ao menor valor entre: (i) 50% do lucro líquido do exercício; (ii) 50% dos lucros acumulados e reservas de lucros; e (iii) variação da Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP) sobre o patrimônio líquido.

L

Lei do Bem: A Lei 11.196/05, conhecida popularmente como Lei do Bem, foi criada para estimular e incentivar as empresas brasileiras a investirem em Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (P&D). Essa lei oferece diversos benefícios fiscais para as empresas que realizam atividades de P&D, visando impulsionar a inovação e a competitividade do setor privado no Brasil. No caso da TOTVS, o principal benefício é a redução do Imposto de Renda (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) obtida através da dedução de uma parcela dos gastos com P&D da base de cálculo desses impostos, reduzindo assim sua carga tributária.

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 Líquido Ajustado: é uma medida não contábil que representa o Lucro Líquido sem os efeitos líquidos dos respectivos impactos de imposto de renda e contribuição social: (i) das despesas extraordinárias; (ii) da despesa financeira de ajuste à valor presente oriundo da opção de compra de participação de não Controladores, conforme previsto em contrato de sociedade da operação da Dimensa com a B3; (iii) dos impactos extraordinários na despesa financeira de ajuste à valor presente oriundos de ajustes de earn-outs; e (iv) da parcela de Lucro atribuída aos sócios não controladores da Dimensa.



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.

Modelo Intera Ilimitado: Este modelo se assemelha ao corporativo, diferindo somente no aniversário do reajuste, que é feito no aniversário do contrato e não no primeiro trimestre e pelo fato de afetar somente a Receita Recorrente.

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.

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.

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.

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.

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: indicador de vendas e crescimento da Companhia, mostra o quanto a TOTVS está conseguindo expandir sua base de clientes, seja por up selling ou cross selling, e aumentar suas receitas recorrentes, especialmente em mercados cada vez mais competitivos.

Take rate: indicador que representa a porcentagem do valor total de uma transação ou venda que uma plataforma ou um intermediário retém como receita. Esse conceito é comumente usado em modelos de negócios de marketplaces, fintechs, e-commerce e plataformas de serviços online, onde a empresa atua como intermediária entre vendedores e compradores.

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.

TPV (Total Payment Volume): é o valor total das transações processadas por uma determinada empresa, plataforma de pagamento ou instituição financeira.

Unidade de negócio Gestão: Segmento do negócio da TOTVS focado em soluções de gestão empresarial, que inclui a oferta de ERPs e outros softwares para gerenciamento de empresas.

Unidade de negócio RD Station: Segmento da TOTVS responsável por soluções de melhoria de desempenho para os negócios, incluindo ferramentas de marketing digital, gestão de clientes e automação.

Unidade de negócio Techfin: Divisão de serviços financeiros da TOTVS, responsável por fornecer soluções de crédito e financiamento para os clientes, com uma abordagem integrada aos sistemas de gestão da empresa.