

# RELEASE DE RESULTADOS 2T23

**VIDEOCONFERÊNCIA - 09 de Agosto de 2023 às 11h00 (Brasília)**

- **PORTUGUÊS:**

Transmissão ao vivo: [clique aqui](#). Lista de Telefones [clique aqui](#) (acesso - ID do webinar: 851 3039 0018) ou no website [ri.totvs.com](http://ri.totvs.com)

- **INGLÊS (Tradução Simultânea):**

Transmissão ao vivo: [clique aqui](#). Lista de Telefones [clique aqui](#) (acesso - ID do webinar: 851 3039 0018) ou no website [ri.totvs.com/en](http://ri.totvs.com/en)



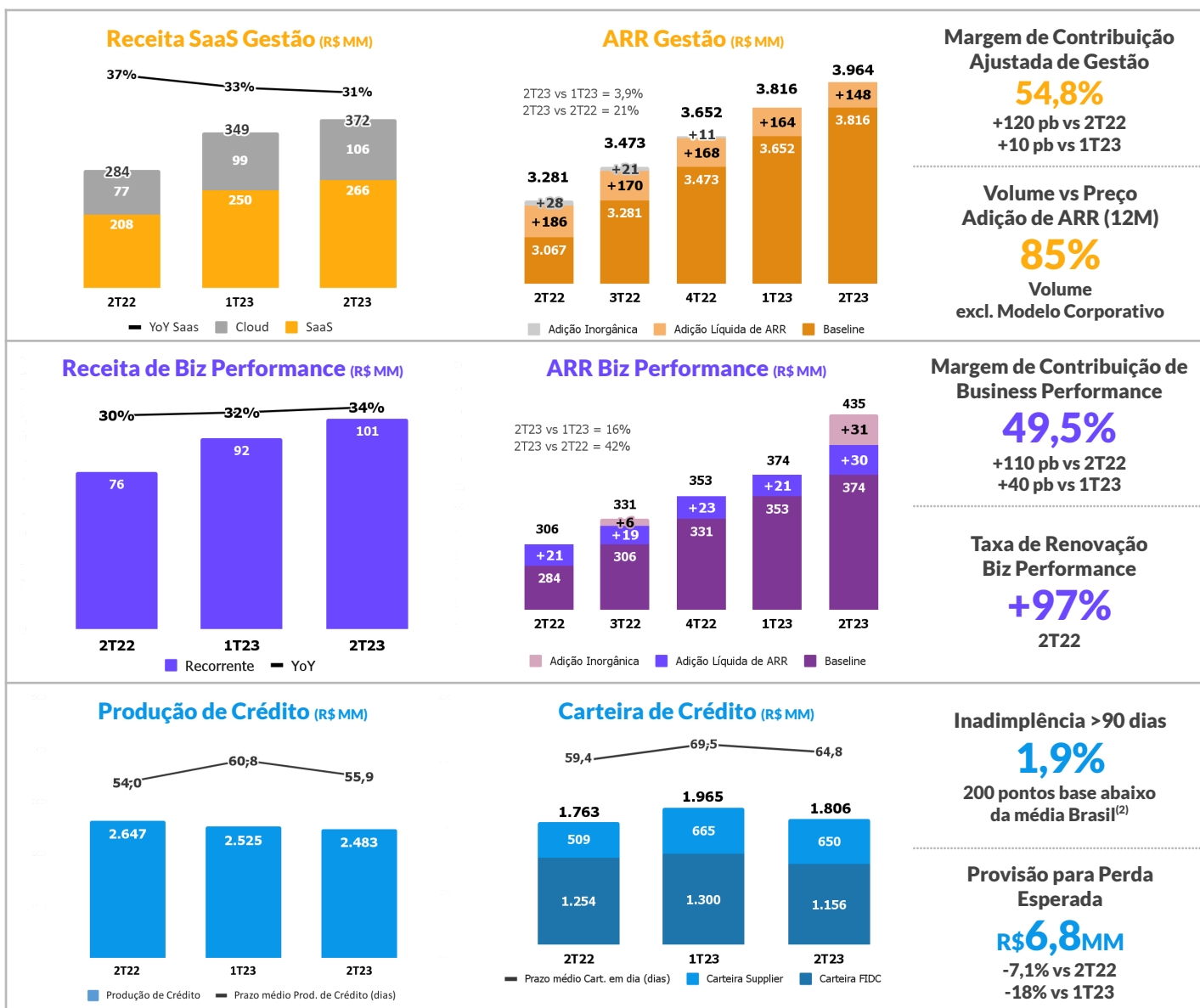
# 2T23 RELEASE DE RESULTADOS

São Paulo, 08 de agosto de 2023 - A TOTVS S.A. (B3: TOTS3), líder no desenvolvimento de soluções de negócio no Brasil, anuncia seus resultados do Segundo Trimestre de 2023 (2T23).

## RECEITA LÍQUIDA<sup>(1)</sup> ULTRAPASSA R\$1,1 BILHÃO, IMPULSIONADA PELAS RECEITAS RECORRENTES DE GESTÃO E DE BUSINESS PERFORMANCE

- Crescimento da Receita SaaS Gestão somado ao de Business Performance representaram 67% do crescimento consolidado YoY
  - Receita Recorrente de Business Performance cresceu 32% YoY, com Adição Líquida Orgânica recorde de ARR
- Margem EBITDA 110 pontos base menor que no 2T22, reflexo, principalmente, da redução da Produção de Crédito de Techfin
  - Geração Operacional de Caixa cresceu 47% trimestre contra trimestre, atingindo o patamar de R\$363 milhões

<b>RECEITA LÍQUIDA<sup>(1)</sup></b> <b>+R\$1,1bi</b> <b>+17% vs 2T22</b>	<b>ARR CONSOLIDADA</b> <b>R\$4,4bi</b> <b>+23% vs 2T22</b>	<b>EBITDA AJUSTADO</b> <b>R\$256MM</b> <b>+12% vs 2T22</b>	<b>GER. OP. DE CAIXA / EBITDA AJUSTADO</b> <b>141,5%</b> <b>+1350 pb vs 2T22</b>
---	--	--	--



(1) Receita Líquida (Non-GAAP), incorpora o conceito de Receita de Techfin Líquida do Custo de Funding na consolidação das receitas da Companhia.  
 (2) Fonte: Banco Central do Brasil ([www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticasmonetariascredito](http://www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticasmonetariascredito)) > tabelas.xls > Tabela 23 > MPMPE



# EVENTOS RECENTES

## Universo TOTVS 2023 + Investor Day

O Universo TOTVS, um dos maiores eventos de tecnologia e negócios do Brasil, reuniu mais de 12 mil participantes (30% a mais que em 2022) incluindo clientes, parceiros e desenvolvedores durante dois dias de evento repleto de conteúdos sobre lançamentos de produtos, inovações e tendências nas três dimensões de negócio da Companhia. E, pelo segundo ano seguido, o Investor Day foi realizado no Universo TOTVS, com apresentações e interações da Diretoria Executiva sobre a estratégia e visão de futuro da Companhia com os analistas e investidores, sendo que aqueles que participaram presencialmente, tiveram acesso pleno aos dois dias de Universo TOTVS.

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



## Aquisição da Franquia TRS Gestão e Tecnologia S.A.

A TRS é uma franquia que atende a mais de 700 clientes em mais de 100 cidades no Estado do Rio Grande do Sul. Com esta aquisição, a TOTVS passa a ter uma atuação direta na Região Sul do Brasil, o que a permite acelerar a captura do grande potencial econômico desta região e apoiar a atuação das franquias em territórios vizinhos, visando o crescimento de suas 3 dimensões de negócio.

Para mais informações, [clique aqui](#)



## Aquisições da Lexos e da Exact Sales em Business Performance

A Lexos desenvolve soluções focadas na integração do varejo físico, virtual, marketplaces e e-commerces, facilitando a venda multicanal e ajudando os clientes a escalarem suas vendas nos principais marketplaces do Brasil. A Exact Sales é líder no segmento de Sales Engagement, oferecendo soluções voltadas à prospecção e qualificação de clientes potenciais das empresas (prospects). Ambos os movimentos representam novos avanços na execução da estratégia de construção do maior e mais completo ecossistema de Business Performance do Brasil, focado na digitalização do funil de vendas dos clientes.

Para mais informações sobre a Lexos, [clique aqui](#) e sobre a Exact Sales, [clique aqui](#)



## 7ª Edição Relato Integrado e MSCI eleva score para "AA"

Iniciativa voluntária de prestação de contas e de comunicação de desempenho em Sustentabilidade e ESG para os nossos stakeholders, a sétima edição do Relato Integrado traz como destaques: No pilar "E" ampliação da cobertura do inventário de carbono e incorporação de dados relacionados ao escopo 3; no Pilar "S" avanços na agenda de diversidade e inclusão; e no Pilar "G" iniciativas de segurança da informação e proteção e privacidade de dados. Já a elevação do "score" pela MSCI posiciona a TOTVS em um seleto grupo de empresas globais mais diferenciadas no setor de software. Ambos os eventos refletem os esforços da Companhia no fortalecimento dos aspectos de ESG em suas operações, evidenciando a adequação da Agenda de Sustentabilidade da organização.

Para acessar a sétima edição do Relato Integrado, [clique aqui](#)



## TOTVS é destaque no ranking da Institutional Investor

A Companhia foi eleita "Most Honored Company" no ranking MidCap do setor de Tecnologia, Mídia e Telecomunicações (TMT) na pesquisa "The Latam Executive Team 2022", sendo reconhecida em todas as 8 categorias dos rankings Geral e MidCap, com destaque para as posições de primeiro lugar no ranking Combinado, Sell Side e Buy Side em todas as categorias MidCap TMT.

Para mais informações, [clique aqui](#)



## Juros sobre Capital Próprio

O Conselho de Administração deliberou, em 24 de julho, a distribuição de Juros sobre Capital Próprio (JCP) relativos ao primeiro semestre de 2023 (1S23) no montante de R\$138,871 milhões, correspondentes a R\$0,23 por ação, cujo pagamento ocorrerá em 25 de agosto de 2023 aos acionistas detentores de ações da Companhia em 27 de julho de 2023.

Para mais informações, [clique aqui](#)





## “Closing” da Joint Venture Techfin

Com a criação da Joint Venture com o Itaú em 31 de Julho, o Itaú passa a deter 50% do capital social da TOTVS Techfin S.A., em contrapartida a um aporte primário de R\$200 milhões na empresa e a um pagamento de R\$410 milhões para a TOTVS, na mesma data, e até R\$450 milhões adicionais a serem pagos após 5 anos.

### MODELO DE NEGÓCIO DIFERENCIADO

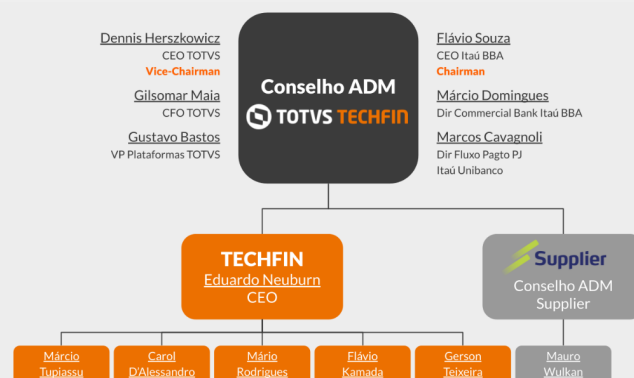
O fechamento da transação marca o início de uma operação singular e autônoma para o desenvolvimento e a distribuição de serviços financeiros. Com potencial transformacional, a TOTVS Techfin terá acesso à expertise da TOTVS em sistemas de gestão e dados e à expertise financeira do Itaú, unindo data science, integração com ERPs e distribuição, com acesso à funding eficiente, para criar um modelo de negócio leve, ágil e inteligente, com otimização do Retorno e melhor gestão de Risco. Com grande Mercado Endereçável, será focada no mercado de empresas SMB B2B, ou seja, com foco em explorar a base de clientes da TOTVS (TOTVS-cêntrica), beneficiando Pequenas e Médias Empresas e toda a cadeia produtiva do país.



### GOVERNANÇA AUTÔNOMA

Com o closing, definimos que a JV passa a ser denominada TOTVS Techfin, sendo composta por duas operações (Supplier + Techfin). Conforme diagrama ao lado, a TOTVS Techfin terá Conselho de Administração composto por 3 executivos da TOTVS (Dennis Herszkowicz, Gilsomar Maia e Gustavo Bastos) e 3 executivos do Itaú (Flávio Souza, Márcio Domingues e Marcos Cavagnoli). A Supplier manterá sua autonomia operacional e será liderada pelo CEO e Fundador Mauro Wulkan, enquanto a Techfin será liderada pelo CEO Eduardo Neuburn.

Adicionalmente, a estrutura organizacional da Techfin contará com executivos que combinam expertises em sistemas de gestão e dados à expertise financeira, criando um time diferenciado e complementar que terá total autonomia operacional para gerir a estratégia do negócio, roadmap de desenvolvimento de produtos, go-to-market, políticas de crédito e acesso à Funding, tanto do Itaú, quanto do mercado.

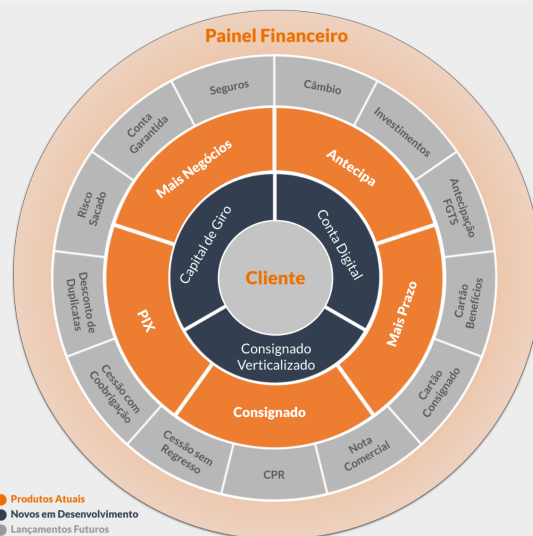


### JORNADA ÚNICA | ERP banking

Podendo ser integrado ou não ao ERP, terá “approach” híbrido e flexível, possuindo “User Experience” (UX) diferenciado, tanto pela facilidade de uso, quanto pela simplificação da contratação e do uso dos serviços financeiros. A análise de crédito utilizará dados híbridos vindos do ERP e informações públicas, além de oferecer taxas de serviços personalizadas. Outro diferencial será a possibilidade de ofertas PLG (“Product Led Growth”), visto que os dados transacionais presentes no ERP do cliente poderão indicar as necessidades financeiras para suportar suas operações. Será uma experiência de ERP banking em que o cliente contrata e consome serviços nos touchpoints mais relevantes da jornada de uso do software de gestão.

Além disso, o portfólio buscará combinar abrangência, frequência e relevância para gerar principalidade, tendo como prioridades iniciais, produtos relacionados a Conta Digital, Capital de Giro e Crédito B2B2C.

Por fim, os investimentos para a construção desta jornada estão estimados em OPEX entre R\$24 milhões e R\$30 milhões no 3T23; e entre R\$32 milhões e R\$40 milhões no 4T24, conforme divulgado em Fato Relevante na data de hoje.





# RESULTADOS FINANCEIROS E OPERACIONAIS

## Mensagem da Administração

Fechamos o primeiro semestre com a realização do Universo TOTVS e do Investor Day. São eventos em que podemos fortalecer nossa relação com vários stakeholders, além de criar um ambiente dinâmico e que promove nosso portfólio e nossas inovações. A mensagem principal foi a de que investir em tecnologia, independentemente da situação de momento, segue sendo essencial; esse investimento melhora o resultado das empresas. E a TOTVS é um exemplo concreto disso.

Olhando para os resultados financeiros e operacionais deste trimestre, progredimos de forma consistente. Alguns destaques positivos foram a Receita SaaS Gestão, que cresceu ano contra ano 31% e a Receita de Business Performance, 34%. Elas contribuíram para um avanço de 17% na Receita Líquida Consolidada, em comparação com o ano anterior. Por outro lado, tivemos um trimestre ainda difícil em Techfin, como esperado.

Depois de 2 anos, voltamos a ter um comportamento sazonal histórico no consolidado, ou seja, Margem EBITDA do 2T menor que a do 1T, dada a forte contribuição do incremento de Receita de Licenças do Modelo Corporativo, que mais do que compensou os reajustes salariais coletivos do início de ano, mais diluídos ao longo segundo semestre, levando normalmente à maior Margem EBITDA Consolidada do ano no 1T.

Como tem sido a tônica há muitos trimestres, a dimensão de Gestão teve mais um sólido desempenho, adicionando R\$148 milhões de ARR (Receita Recorrente Anualizada). Além disso, o componente Volume representou 85% da adição bruta. Mesmo com a forte redução da inflação, a Receita Líquida da dimensão cresceu 18% ano contra ano, puxada, principalmente, pelo crescimento de 19% da Receita Recorrente, demonstrando que os *signings* de novos clientes, somados ao *cross* e *up-sell* para clientes da base, seguem em bom ritmo. Esses fatores resultaram em uma expansão de 120 pontos base ano contra ano na Margem de Contribuição Ajustada, que fechou o trimestre em 54,8%.

Acredito que o grande destaque do trimestre fique para a dimensão de Business Performance; um negócio que já tem mais de R\$400 milhões de ARR, acelerando o crescimento de receita, tanto no ano contra ano (+34%), quanto no trimestre contra trimestre (+10%) e que, não tão comum nesse mercado, é bastante rentável (Margem de Contribuição de 49,5%). Vejo aqui uma excelente oportunidade, em um *addressable market* com grande potencial e pouco penetrado, no qual temos liderança, um time com profunda *expertise* e um portfólio em expansão, mas que já é o mais completo do mercado. Para completar, tivemos um recorde de Adição Líquida orgânica de ARR, com mais de R\$30 milhões no trimestre.

Na dimensão Techfin, temos mensagens importantes. O maior destaque é para o *closing* da JV com o Itaú, dando início a uma operação singular e autônoma, focada no desenvolvimento e na distribuição de serviços financeiros B2B, com um modelo de negócio leve e inteligente, que une acesso ao melhor *set* de dados, integração com ERPs, além de acesso à *funding* eficiente. É o início de uma jornada com potencial transformacional para a TOTVS. No aspecto operacional e financeiro, a dimensão Techfin teve um trimestre focado na qualidade do crédito e não no crescimento da produção e/ou da carteira. Nesse sentido, a mensagem é positiva. Porém, como esperado, a Receita Líquida de *Funding* caiu. No primeiro trimestre, em que o resultado consolidado da dimensão foi negativo, entendemos ser importante dar visibilidade à Margem EBITDA da Supplier, que apesar de estar em queda, seguiu positiva. O comportamento sazonal histórico da Supplier é favorável no segundo semestre, inclusive em função da maior relevância do agronegócio, e após o início da operação da JV, com maior eficiência no *funding* e expectativa de queda da Selic. Por fim, a operação orgânica de Techfin segue aumentando seus investimentos, como esperado, com vistas à ampliação do portfólio de produtos.

Abrimos o segundo semestre com o mesmo espírito inovador presente em nosso DNA, ampliando o uso de *Big Data*, Inteligência artificial e ESG para entregar soluções que melhorem os resultados das empresas e, assim, evoluir de maneira consistente para nos tornarmos ainda mais o *trusted advisor* dos nossos clientes.

Dennis Herszkowicz - CEO



# Destaques Financeiros e Operacionais

	2T23	2T22	Δ	1T23	Δ	1S23	1S22	Δ
<b>Crescimento (em R\$ milhões)</b>								
<b>Receita Líquida (Non-GAAP) <sup>(1)</sup></b>	<b>1.135,4</b>	<b>966,4</b>	<b>17,5%</b>	<b>1.118,6</b>	<b>1,5%</b>	<b>2.254,0</b>	<b>1.912,1</b>	<b>17,9%</b>
Receita Recorrente Consolidada	947,6	789,0	20,1%	907,5	4,4%	1.855,0	1.536,0	20,8%
% Receita Recorrente Consolidada	83,5%	81,6%	190 pb	81,1%	240 pb	82,3%	80,3%	200 pb
% Receita Biz Perform. + Techfin	13,1%	13,2%	-10 pb	13,1%	0 pb	13,1%	12,8%	30 pb
ARR Consolidada	4.399,1	3.586,7	22,7%	4.190,0	5,0%	n/a	n/a	-
Adição Líquida de ARR Consolidada <sup>(2)</sup>	178,2	207,1	(13,9%)	185,4	(3,9%)	363,6	469,7	(22,6%)
Receita SaaS Consolidada	469,1	358,1	31,0%	437,9	7,1%	907,0	689,1	31,6%
Rec. Recorrente Biz Performance	98,3	74,4	32,2%	90,5	8,6%	188,8	143,3	31,8%
Produção de Crédito	2.483,3	2.646,5	(6,2%)	2.524,8	(1,6%)	5.008,1	5.209,1	(3,9%)
<b>Rentabilidade (em R\$ milhões)</b>								
<b>Mg EBITDA Ajustada <sup>(3)</sup></b>	<b>22,6%</b>	<b>23,7%</b>	<b>-110 pb</b>	<b>25,1%</b>	<b>-250 pb</b>	<b>23,8%</b>	<b>23,7%</b>	<b>10 pb</b>
EBITDA Ajustado <sup>(4)</sup>	256,2	229,4	11,7%	281,0	(8,8%)	537,2	452,7	18,7%
Lucro Caixa <sup>(5)</sup>	131,0	127,2	3,0%	133,7	(2,0%)	264,7	249,4	6,1%
Margem Lucro Caixa	11,5%	13,2%	-170 pb	12,0%	-50 pb	11,7%	13,0%	-130 pb
Geração Operacional de Caixa	362,6	293,7	23,4%	247,1	46,7%	609,7	564,1	8,1%
Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado	141,5%	128,0%	1350 pb	88,0%	5350 pb	113,5%	124,6%	-1110 pb
<b>Mercado de Capitais</b>								
<b>TOTS3 (R\$)</b>	<b>29,98</b>	<b>23,26</b>	<b>28,9%</b>	<b>28,16</b>	<b>6,5%</b>	<b>n/a</b>	<b>n/a</b>	<b>-</b>
ADTV 30 (R\$ milhões)	130,8	132,9	(1,6%)	141,7	(7,7%)	n/a	n/a	-
IBOV (mil pts)	118,1	98,5	19,8%	101,9	15,9%	n/a	n/a	-
IBrX 50 (mil pts)	19,4	16,5	17,7%	17,1	13,8%	n/a	n/a	-

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

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

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

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

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

Conforme comentado na seção Eventos Recentes, a *Joint Venture (JV)* com o Itaú, que incorpora 100% do resultado da TOTVS Techfin, teve o seu *closing* anunciado no dia 31 de julho. Desta forma, conforme mencionado nos últimos trimestres, o compromisso de criação desta JV, de acordo com o CPC-31/IFRS 5, atende aos critérios de ativos mantidos para venda e, dessa forma, as informações financeiras trimestrais revisadas ("GAAP") apresentam o resultado da operação de Techfin consolidado na linha "Lucro (Prejuízo) Líquido da dimensão de Techfin".

Visando a preservação da análise das margens de contribuição das 3 dimensões de negócio e do EBITDA consolidado, mantivemos neste documento o **padrão de apresentação** já utilizado em trimestres anteriores, o qual **denominamos como padrão "Non-GAAP"**, isto é, **sem a reclassificação das linhas de receitas, de custos e de despesas da Techfin** para a linha "Lucro (Prejuízo) Líquido da dimensão de Techfin". Adicionalmente, **foram mantidas as despesas com depreciação e amortização e com provisão para perda esperada em linhas específicas da Demonstração de Resultados ("DRE")**, além da utilização do conceito de **Receita Líquida de Funding** na dimensão Techfin, inclusive na consolidação da **Receita Líquida (Non-GAAP)** da Companhia, base para o cálculo das margens bruta, de contribuição, EBITDA e líquida.

Por fim, a reconciliação entre o padrão "GAAP" e o padrão "Non-GAAP" de DRE das informações financeiras trimestrais está apresentada no **Anexo II** deste documento.

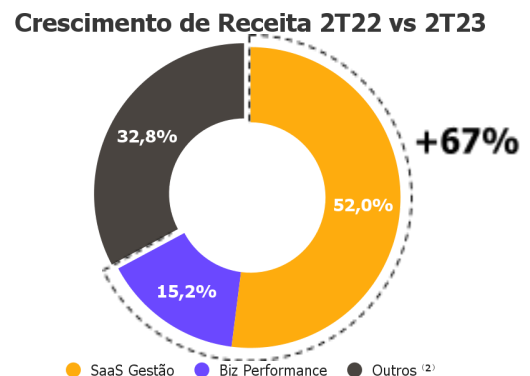
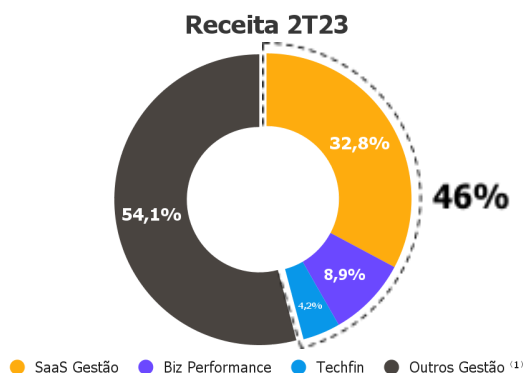


# Resultados Consolidados (Non-GAAP)

Resultados Consolidados (em R\$ milhões)	2T23	2T22	Δ	1T23	Δ	1S23	1S22	Δ
<b>Receita Líquida Consolidada</b>	<b>1.135,4</b>	<b>966,4</b>	<b>17,5%</b>	<b>1.118,6</b>	<b>1,5%</b>	<b>2.254,0</b>	<b>1.912,1</b>	<b>17,9%</b>
<b>Receita Líquida (GAAP)</b>	<b>1.087,9</b>	<b>914,6</b>	<b>19,0%</b>	<b>1.064,1</b>	<b>2,2%</b>	<b>2.152,1</b>	<b>1.813,1</b>	<b>18,7%</b>
Receita de Gestão	986,7	839,0	17,6%	972,1	1,5%	1.958,9	1.667,7	17,5%
Receita de Business Performance	101,2	75,6	33,9%	92,0	10,0%	193,2	145,4	32,9%
<b>Receita de Techfin Líquida de Funding</b>	<b>47,5</b>	<b>51,9</b>	<b>(8,5%)</b>	<b>54,5</b>	<b>(12,8%)</b>	<b>102,0</b>	<b>99,0</b>	<b>3,0%</b>
<b>Margem de Contribuição Consolidada Ajustada</b>	<b>614,6</b>	<b>518,6</b>	<b>18,5%</b>	<b>607,6</b>	<b>1,2%</b>	<b>1.222,1</b>	<b>1.026,8</b>	<b>19,0%</b>
<b>Margem de Contrib. Gestão + B.P. Ajustada</b>	<b>590,4</b>	<b>485,9</b>	<b>21,5%</b>	<b>577,2</b>	<b>2,3%</b>	<b>1.167,6</b>	<b>969,8</b>	<b>20,4%</b>
Margem de Contrib. Ajustada de Gestão	540,4	449,3	20,3%	532,0	1,6%	1.072,4	900,0	19,2%
Margem de Contrib. de Biz Performance	50,1	36,5	37,0%	45,2	10,8%	95,3	69,8	36,4%
<b>Margem de Contribuição de Techfin</b>	<b>24,1</b>	<b>32,7</b>	<b>(26,3%)</b>	<b>30,4</b>	<b>(20,5%)</b>	<b>54,5</b>	<b>57,0</b>	<b>(4,5%)</b>
<b>% Margem de Contrib. Consolidada Ajustada</b>	<b>54,1%</b>	<b>53,7%</b>	<b>40 pb</b>	<b>54,3%</b>	<b>-20 pb</b>	<b>54,2%</b>	<b>53,7%</b>	<b>50 pb</b>
<b>% Margem de Contrib. Gestão + B.P. Ajustada</b>	<b>54,3%</b>	<b>53,1%</b>	<b>120 pb</b>	<b>54,2%</b>	<b>10 pb</b>	<b>54,3%</b>	<b>53,5%</b>	<b>80 pb</b>
% Margem de Contrib. Ajustada de Gestão	54,8%	53,6%	120 pb	54,7%	10 pb	54,7%	54,0%	70 pb
% Margem de Contrib. de Biz Performance	49,5%	48,4%	110 pb	49,1%	40 pb	49,3%	48,0%	130 pb
<b>% Margem de Contribuição de Techfin</b>	<b>50,8%</b>	<b>63,1%</b>	<b>-1230 pb</b>	<b>55,7%</b>	<b>-490 pb</b>	<b>53,4%</b>	<b>57,6%</b>	<b>-420 pb</b>
<b>EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>256,2</b>	<b>229,4</b>	<b>11,7%</b>	<b>281,0</b>	<b>(8,8%)</b>	<b>537,2</b>	<b>452,7</b>	<b>18,7%</b>
EBITDA Ajustado Gestão + Biz Performance	259,3	220,7	17,5%	277,0	(6,4%)	536,3	439,2	22,1%
EBITDA Techfin	(3,1)	8,6	(135,6%)	3,9	(178,1%)	0,9	13,5	(93,6%)
<b>Margem EBITDA Ajustada</b>	<b>22,6%</b>	<b>23,7%</b>	<b>-110 pb</b>	<b>25,1%</b>	<b>-250 pb</b>	<b>23,8%</b>	<b>23,7%</b>	<b>10 pb</b>
% EBITDA Ajustado Gestão + Biz Performance	23,8%	24,1%	-30 pb	26,0%	-220 pb	24,9%	24,2%	70 pb
% EBITDA Techfin	-6,5%	16,7%	-2320 pb	7,2%	-1370 pb	0,8%	13,6%	-1280 pb

<sup>(1)</sup> Em conformidade com a Resolução CVM 156/22, a reconciliação entre o EBITDA Ajustado e o Lucro Líquido está apresentada no Anexo III deste documento.

## Receita Líquida



<sup>(1)</sup> Somatório de outras Receitas Recorrentes (+) Receitas não Recorrentes de Gestão

<sup>(2)</sup> Somatório da Receita de Techfin e de outras Receitas Recorrentes (+) Receitas não Recorrentes de Gestão

No segundo trimestre, a Receita Líquida consolidada ultrapassou R\$1,1 bilhão, apresentando um crescimento de mais de 17% em comparação com o mesmo período do ano anterior. Esse desempenho reflete os avanços: (i) da Receita Recorrente de Gestão, que cresceu 19% ano contra ano, impulsionada pelo crescimento da Receita SaaS, que representou 52% do crescimento total da Companhia no 2T23; e (ii) do crescimento de 34% da Receita de Business Performance. Juntas, as receitas de SaaS Gestão e de Business Performance lideraram o crescimento total, representando  $\frac{2}{3}$  do crescimento da Receita Líquida consolidada do 2T23. A Receita Líquida combinada de Gestão e Business Performance cresceu 19% ano contra ano, acelerando em relação aos 18% do 1T23. No caso de Gestão, esta



aceleração demonstra o bom desempenho das novas vendas, visto que a contribuição dos reajustes contratuais por inflação foi 50% menor trimestre contra trimestre.

## EBITDA Ajustado

O EBITDA Ajustado encerrou o trimestre em R\$256 milhões, com Margem EBITDA Ajustada de 22,6%, redução de 110 pontos base sobre o 2T22, majoritariamente relacionada à redução na Produção de Crédito da Supplier e ao aumento do investimento na Techfin, o que acarretou na redução do EBITDA da dimensão Techfin, comportamento que será comentado na seção "Resultado da dimensão Techfin". Em comparação ao 1T23, a redução de 250 pontos base, está principalmente associada ao efeito positivo no 1T23 do incremento de Licença do Modelo Corporativo de R\$36,1 milhões.

## Lucro Líquido Ajustado e Lucro Caixa Consolidado

Em R\$ milhões	2T23	2T22	Δ	1T23	Δ	1S23	1S22	Δ
EBITDA Gestão + Biz Performance (GAAP)	244,6	234,5	4,3%	251,0	(2,5%)	495,7	424,8	16,7%
Itens Extraordinários EBITDA Gestão + Biz Perform.	14,6	(13,8)	(206,2%)	26,0	(43,6%)	40,6	14,4	182,2%
<b>EBITDA Ajustado Gestão + Biz Performance</b>	<b>259,3</b>	<b>220,7</b>	<b>17,5%</b>	<b>277,0</b>	<b>(6,4%)</b>	<b>536,3</b>	<b>439,2</b>	<b>22,1%</b>
<b>EBITDA Techfin</b>	<b>(3,1)</b>	<b>8,6</b>	<b>(135,6%)</b>	<b>3,9</b>	<b>(178,1%)</b>	<b>0,9</b>	<b>13,5</b>	<b>(93,6%)</b>
<b>EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>256,2</b>	<b>229,4</b>	<b>11,7%</b>	<b>281,0</b>	<b>(8,8%)</b>	<b>537,2</b>	<b>452,7</b>	<b>18,7%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>22,6%</i>	<i>23,7%</i>	<i>-110 pb</i>	<i>25,1%</i>	<i>-250 pb</i>	<i>23,8%</i>	<i>23,7%</i>	<i>10 pb</i>
Depreciação e Amortização	(86,0)	(69,4)	23,9%	(72,7)	18,2%	(158,7)	(141,2)	12,4%
Resultado Financeiro	(3,0)	13,3	(122,4%)	(20,5)	(85,5%)	(23,5)	12,5	(287,4%)
Itens Extraordinários pós EBITDA <sup>(1)</sup>	-	(14,7)	(100,0%)	-	-	-	(14,7)	(100,0%)
Imp. de Renda e Contrib. Social	(48,7)	(57,9)	(15,9%)	(62,2)	(21,7%)	(110,9)	(95,5)	16,1%
IR e CSLL (Itens Extraordinários)	(5,0)	9,7	(151,4%)	(8,8)	(43,6%)	(13,8)	0,1	<(999%)
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>113,6</b>	<b>110,3</b>	<b>2,9%</b>	<b>116,7</b>	<b>(2,7%)</b>	<b>230,2</b>	<b>213,9</b>	<b>7,6%</b>
<i>Margem Líquida Ajustada <sup>(2)</sup></i>	<i>10,0%</i>	<i>11,4%</i>	<i>-140 pb</i>	<i>10,4%</i>	<i>-40 pb</i>	<i>10,2%</i>	<i>11,2%</i>	<i>-100 pb</i>
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	17,5	16,9	3,4%	17,0	2,9%	34,5	35,5	(2,8%)
<b>Lucro Caixa <sup>(3)</sup></b>	<b>131,0</b>	<b>127,2</b>	<b>3,0%</b>	<b>133,7</b>	<b>(2,0%)</b>	<b>264,7</b>	<b>249,4</b>	<b>6,1%</b>
<i>Margem Lucro Caixa</i>	<i>11,5%</i>	<i>13,2%</i>	<i>-170 pb</i>	<i>12,0%</i>	<i>-50 pb</i>	<i>11,7%</i>	<i>13,0%</i>	<i>-130 pb</i>

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

<sup>(2)</sup> Lucro Líquido Ajustado dos Controladores sobre a Receita Líquida de Funding

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

O Lucro Caixa encerrou o trimestre em R\$131 milhões, 2% abaixo do 1T23, devido, principalmente: (i) à redução de 8,8% no EBITDA Ajustado; e (ii) ao crescimento de 18% na linha de Depreciação e Amortização, que será detalhada mais adiante neste documento. Esses impactos foram parcialmente compensados pelo efeito positivo no Resultado Financeiro e no Imposto de Renda e Contribuição Social. Na comparação ano contra ano, o crescimento de 3% do Lucro Caixa se deve, principalmente, ao crescimento de 12% do EBITDA Ajustado.





# Fluxo de Caixa Consolidado

Nesta seção foi mantida a visão do Fluxo de Caixa consolidado com o resultado da operação de Techfin, excluindo os efeitos de consolidação do FIDC, com o objetivo de melhor representar a geração de caixa operacional e o fluxo de caixa livre da operação. Adicionalmente, a representação do Fluxo de Caixa das operações das dimensões de Gestão e de Business Performance (GAAP) somadas, encontra-se após a seção de “Demais Despesas Operacionais e Resultado pós EBITDA (Dimensões de Gestão e de Business Performance)”; e o Fluxo de Caixa da operação de Techfin, excluindo os efeitos de consolidação do FIDC, encontra-se no final da seção “Resultados da dimensão Techfin”.

A visão detalhada do Fluxo de Caixa Consolidado está apresentada no [Anexo IV](#) e a reconciliação entre as visões GAAP e Non-GAAP do Fluxo de Caixa está apresentada nos [Anexos V e VI](#) deste documento.

Sem efeitos da consolidação do FIDC

Em R\$ milhões	2T23	2T22	Δ	1T23	Δ	1S23	1S22	Δ
<b>LAIR (Non-GAAP)</b>	<b>152,6</b>	<b>187,1</b>	<b>(18,4%)</b>	<b>161,8</b>	<b>(5,7%)</b>	<b>314,4</b>	<b>309,6</b>	<b>1,5%</b>
<b>Itens que não afetam o Caixa</b>	<b>185,8</b>	<b>143,8</b>	<b>29,2%</b>	<b>196,6</b>	<b>(5,5%)</b>	<b>382,3</b>	<b>337,5</b>	<b>13,3%</b>
<b>Variação no Capital de Giro</b>	<b>24,2</b>	<b>(37,2)</b>	<b>(165,0%)</b>	<b>(111,2)</b>	<b>(121,8%)</b>	<b>(87,0)</b>	<b>(83,0)</b>	<b>4,8%</b>
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>362,6</b>	<b>293,7</b>	<b>23,4%</b>	<b>247,1</b>	<b>46,7%</b>	<b>609,7</b>	<b>564,1</b>	<b>8,1%</b>
Juros pagos	(2,3)	(93,5)	(97,6%)	(108,7)	(97,9%)	(111,0)	(103,1)	7,7%
IR e CSLL pagos	(28,5)	(14,8)	92,4%	(51,6)	(44,7%)	(80,0)	(64,9)	23,4%
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>331,8</b>	<b>185,4</b>	<b>79,0%</b>	<b>86,8</b>	<b>282,1%</b>	<b>418,6</b>	<b>396,1</b>	<b>5,7%</b>
Participações Societárias e Investimentos Líq.	(319,3)	(83,9)	280,4%	(11,7)	>999%	(331,0)	(168,8)	96,1%
Ativo Fixo	(22,1)	(17,3)	27,5%	(37,5)	(41,1%)	(59,6)	(31,8)	87,6%
Intangíveis	(21,4)	(23,5)	(9,0%)	(28,9)	(25,8%)	(50,3)	(33,4)	50,7%
Mútuo com Franquias	5,5	4,7	16,2%	6,2	(10,9%)	11,7	9,2	27,1%
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>(357,3)</b>	<b>(120,1)</b>	<b>197,6%</b>	<b>(71,9)</b>	<b>396,8%</b>	<b>(429,2)</b>	<b>(224,7)</b>	<b>91,0%</b>
Aumento (Redução) Dívida Bruta	239,5	(1,6)	<(999%)	(0,4)	<(999%)	239,0	(106,7)	(323,9%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(15,1)	(19,4)	(22,1%)	(14,2)	6,7%	(29,3)	(28,4)	3,1%
Investimento de não controladores	4,2	-	-	-	-	4,2	-	-
Dividendos/JCP/Recompra de Ações	(4,2)	(178,7)	(97,7%)	(236,4)	(98,2%)	(240,6)	(187,9)	28,0%
Gastos com emissão de ações	-	-	-	-	-	-	(0,1)	(100,0%)
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>224,3</b>	<b>(199,7)</b>	<b>(212,3%)</b>	<b>(251,1)</b>	<b>(189,3%)</b>	<b>(26,8)</b>	<b>(323,2)</b>	<b>(91,7%)</b>
Aumento (Redução) das Disponibilidades	198,8	(134,3)	(248,0%)	(236,2)	(184,2%)	(37,3)	(151,7)	(75,4%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.664,4	2.853,7	(6,6%)	2.900,5	(8,1%)	2.900,5	2.871,1	1,0%
<b>Caixa e Equiv. no Fim do Período</b>	<b>2.863,2</b>	<b>2.719,3</b>	<b>5,3%</b>	<b>2.664,4</b>	<b>7,5%</b>	<b>2.863,2</b>	<b>2.719,3</b>	<b>5,3%</b>

Conforme comentado no último trimestre, a Companhia atualizou o racional de cálculo do Fluxo de Caixa Livre. A nova visão se inicia na Geração Operacional de Caixa antes do efeitos de Juros pagos, sendo consideradas as linhas adicionais: (i) de subtração do Pagamento de Parcelas de Arrendamento Mercantil, ligado às despesas de contratos de aluguéis na medição do IFRS16; (ii) de subtração da Receita de Aplicação Financeira, visto que esta é proveniente do caixa atual da Companhia e não faz parte da operação; e (iii) de adição da linha de Investimento em Fundo CVC nas Participações Societárias e investimentos, sendo que esta linha faz parte da estratégia de investimentos de longo prazo da Companhia. Sua reconciliação está demonstrada na tabela a seguir:



Em R\$ milhões	2T23	2T22	Δ	1T23	Δ	1S23	1S22	Δ
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>362,6</b>	<b>293,7</b>	<b>23,4%</b>	<b>247,1</b>	<b>46,7%</b>	<b>609,7</b>	<b>564,1</b>	<b>8,1%</b>
(-) IR e CSLL pagos	(28,5)	(14,8)	92,4%	(51,6)	(44,7%)	(80,0)	(64,9)	23,4%
(-) Utilização de Caixa em Investimentos	(357,3)	(120,1)	197,6%	(71,9)	396,8%	(429,2)	(224,7)	91,0%
(-) Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(15,1)	(19,4)	(22,1%)	(14,2)	6,7%	(29,3)	(28,4)	3,1%
(-) Receita Aplicação Financeira	(84,9)	(81,0)	4,9%	(66,4)	27,9%	(151,4)	(156,4)	(3,2%)
(+) Participações Societárias e Investimentos	319,3	83,9	280,4%	11,7	>999%	331,0	168,8	96,1%
<b>Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>196,0</b>	<b>142,4</b>	<b>37,7%</b>	<b>54,8</b>	<b>257,9%</b>	<b>250,8</b>	<b>258,4</b>	<b>(3,0%)</b>

O Fluxo de Caixa Livre encerrou o trimestre em R\$196 milhões, R\$141 milhões acima do 1T23, devido principalmente: (i) à variação positiva de R\$92 milhões no Contas a Receber de Clientes, tanto da dimensão de Gestão + Business Performance, quanto da dimensão de Techfin; e (ii) à variação positiva de R\$110 milhões nas Obrigações Sociais e Trabalhistas. Ambos efeitos estão refletidos na linha de Variação no Capital de Giro e compensaram a variação negativa na linha de Repasse para Parceiros (*floating* da Supplier).

Vale destacar que a conversão de EBITDA Ajustado em Geração Operacional de Caixa foi de 141,5% no 2T23 e 113,5% no semestre, o que demonstra a capacidade da Companhia em gerar caixa operacionalmente, mesmo com a criação de duas novas dimensões de negócios com mandatos de aceleração de crescimento.



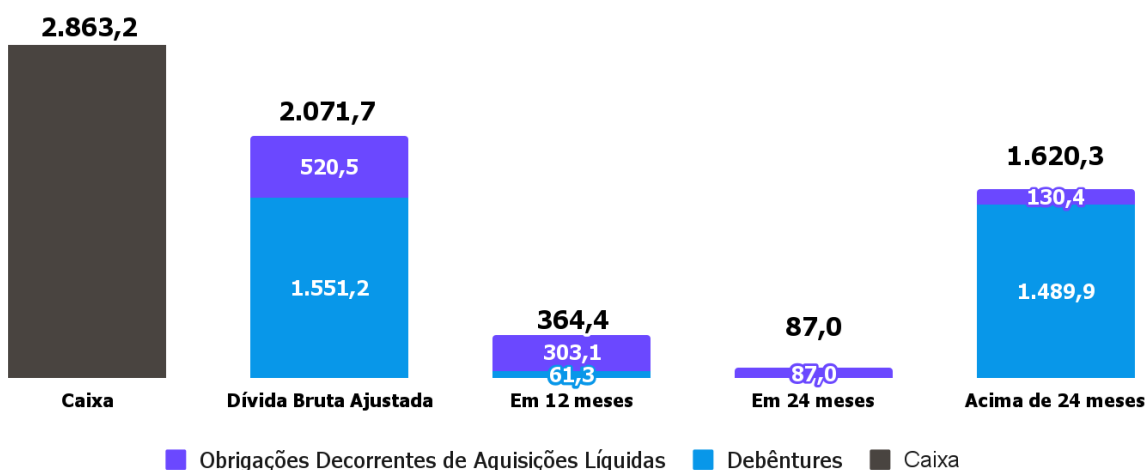
# Endividamento Bruto e Líquido Consolidado (Non-GAAP)

Conforme comentado no último trimestre, o endividamento bruto total da Companhia apresenta os seguintes ajustes: (i) a exclusão da linha de passivo de Arrendamento Mercantil, visto que o pagamento destas obrigações já está deduzido na informação de Fluxo de Caixa Livre da seção anterior deste documento; e (ii) a adição da linha de Obrigações Decorrentes de Aquisições Líquidas das Garantias de Investimentos.

Em R\$ milhões	2T23	2T22	Δ	1T23	Δ
Empréstimos e Financiamentos	-	-	-	0,1	(100,0%)
Debêntures	1.551,2	1.517,3	2,2%	1.497,8	3,6%
<b>Passivo Financeiro</b>	<b>1.551,2</b>	<b>1.517,3</b>	<b>2,2%</b>	<b>1.497,9</b>	<b>3,6%</b>
Obrigações Decorrentes de Aquisições Líquidas	520,5	383,8	35,6%	493,1	5,6%
<b>Dívida Bruta Total</b>	<b>2.071,7</b>	<b>1.901,0</b>	<b>9,0%</b>	<b>1.991,0</b>	<b>4,1%</b>
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(2.863,2)	(2.719,3)	5,3%	(2.664,4)	7,5%
<b>Dívida (Caixa) Líquida</b>	<b>(791,5)</b>	<b>(818,3)</b>	<b>(3,3%)</b>	<b>(673,4)</b>	<b>17,5%</b>

A Dívida Bruta encerrou o trimestre em R\$2,1 bilhões, aumento de 4,1% em comparação ao trimestre anterior, como consequência do aumento de 3,6% nas Debêntures pela apropriação de juros no período; e pelo aumento de 5,6% nas Obrigações Decorrentes de Aquisições Líquidas devido aos compromissos assumidos com a aquisição da Lexos e da Exact Sales.

O saldo de Caixa e Equivalentes encerrou o trimestre em R\$2,9 bilhões, o que corresponde a aproximadamente 1,4x o saldo da Dívida Bruta, que tem 78% de seu total com vencimento acima de 24 meses. Isso dá à Companhia a flexibilidade de investir em sua estratégia de construção de um ecossistema de negócios em três dimensões (Gestão, Techfin e Business Performance), tanto por meio de desenvolvimento orgânico e/ou por meio de parcerias, quanto por meio de fusões e aquisições (M&A).





# 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 Verticais especializadas em 12 segmentos da economia.

Resultado de Gestão (em R\$ milhões)	2T23	2T22	Δ	1T23	Δ	1S23	1S22	Δ
<b>Receita Líquida</b>	<b>986,7</b>	<b>839,0</b>	<b>17,6%</b>	<b>972,1</b>	<b>1,5%</b>	<b>1.958,9</b>	<b>1.667,7</b>	<b>17,5%</b>
Recorrente	847,0	713,4	18,7%	814,1	4,0%	1.661,1	1.390,0	19,5%
Não Recorrente	139,7	125,6	11,2%	158,1	(11,6%)	297,8	277,6	7,2%
Licenças	48,8	44,5	9,7%	81,2	(39,8%)	130,0	125,3	3,8%
Serviços	90,9	81,1	12,1%	76,9	18,2%	167,7	152,4	10,1%
Custos	(274,7)	(239,6)	14,7%	(266,2)	3,2%	(540,9)	(470,8)	14,9%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>712,0</b>	<b>599,4</b>	<b>18,8%</b>	<b>706,0</b>	<b>0,9%</b>	<b>1.418,0</b>	<b>1.196,8</b>	<b>18,5%</b>
Margem Bruta	72,2%	71,4%	80 pb	72,6%	-40 pb	72,4%	71,8%	60 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(169,8)	(145,4)	16,8%	(169,4)	0,2%	(339,2)	(285,6)	18,8%
Provisão para Perda Esperada	(8,1)	(4,7)	74,1%	(5,9)	38,8%	(14,0)	(11,3)	23,4%
<b>Margem de Contribuição de Gestão</b>	<b>534,1</b>	<b>449,3</b>	<b>18,9%</b>	<b>530,7</b>	<b>0,6%</b>	<b>1.064,8</b>	<b>900,0</b>	<b>18,3%</b>
% Margem de Contribuição de Gestão	54,1%	53,6%	50 pb	54,6%	-50 pb	54,4%	54,0%	40 pb
Ajuste Extraord. Reestruturação Operacional	6,3	-	-	1,3	377,2%	7,6	-	-
<b>Margem de Contrib. Ajustada de Gestão</b>	<b>540,4</b>	<b>449,3</b>	<b>20,3%</b>	<b>532,0</b>	<b>1,6%</b>	<b>1.072,4</b>	<b>900,0</b>	<b>19,2%</b>
% Margem de Contrib. Ajustada de Gestão	54,8%	53,6%	120 pb	54,7%	10 pb	54,7%	54,0%	70 pb

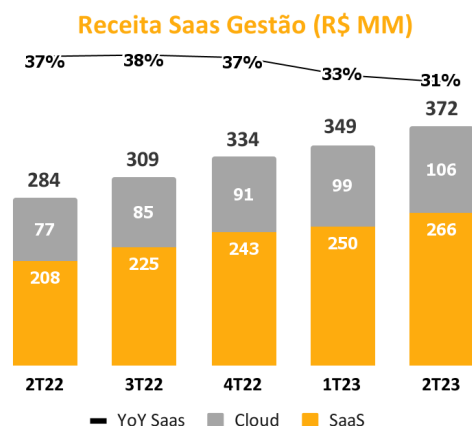
## Receita Líquida

A Receita Líquida de Gestão avançou 18% frente ao 2T22, sendo impulsionada por: (i) crescimento de 19% ano contra ano da Receita Recorrente; e (ii) crescimento de 11% das Receitas não Recorrentes, tendo como destaque o avanço ano contra ano nos segmentos de Agroindústria, Educacional, Serviços e Logística, com crescimentos acima de 20%, e da Dimensa, com crescimento superior a 24%.

## Receita Recorrente

O já mencionado crescimento de 19% ano contra ano da Receita Recorrente se deve, principalmente, ao crescimento da Receita SaaS no período, que avançou 31%, conforme observado no gráfico ao lado. Em SaaS, os principais destaques foram: (i) o crescimento de 38% da receita de Cloud ano contra ano, ultrapassando a marca de R\$100 milhões no trimestre; e (ii) o avanço de 32% dos novos *signings* (novas vendas) ano contra ano.

Conforme mencionado em trimestres anteriores, um dos principais fatores para o sucesso das novas vendas é a contínua melhoria na percepção da qualidade dos produtos pelos clientes, o que se reflete no avanço no indicador de NPS (*Net Promoter Score*). Conforme demonstrado em nosso Investor Day de 2023, quando combinado com a expansão do portfólio e a redução do TCO (*Total Cost of Ownership*), o NPS, que tem um impacto rápido e positivo no desempenho das vendas, permite a evolução da produtividade do time comercial através de programas com foco em avaliar os *White Spaces* e aumentar o *Take Rate* e *Attach Rate* dos clientes, utilizando a inteligência de dados fornecidas pelo Empodera (plataforma de inteligência de vendas) e o IMG (Índice de Maturidade de Gestão). Esta combinação de fatores tem permitido à Companhia manter altos níveis de novos *signings* e, consequentemente, um aumento no componente "Volume" da adição líquida da Receita Recorrente Anualizada (ARR).

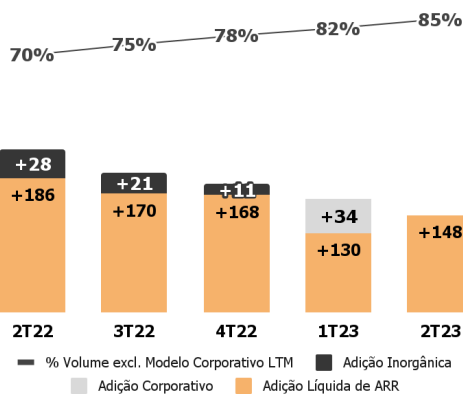




Neste trimestre, a ARR de Gestão atingiu, conforme observado no gráfico ao lado, mais de R\$3,9 bilhões, com uma adição total de R\$148 milhões. A Taxa de Renovação do 2T23 ficou em 98,3%, patamar próximo da média histórica desta métrica.

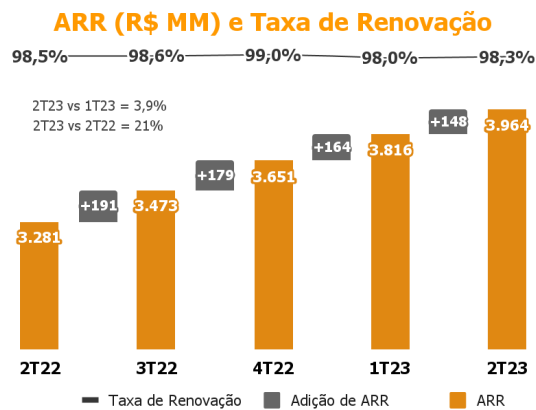
Conforme demonstrado no gráfico abaixo, a adição líquida orgânica de ARR cresceu em relação ao 1T23, devido ao aumento do volume de vendas no período, combinado com o já mencionado avanço da Taxa de Renovação, mesmo frente à contínua redução dos índices

### Adição ARR (R\$ MM)



inflacionários (IGP-M e IPCA), que levaram à diminuição do

componente preço em aproximadamente 40%, quando comparado ao 1T23, e em mais de 70%, quando comparado ao 2T22. Esta combinação resultou em um novo aumento da relevância do componente Volume na adição bruta de ARR dos últimos 12 meses (considera somente a adição de Volume e de Preço somada dos últimos 12 meses, não levando em consideração o componente de churn), que passou de 82% no trimestre anterior para 85% no 2T23. Como esse percentual tem crescido, isso significa que o percentual no 2T23, em particular, foi ainda maior do que 85%.



## Receitas não Recorrentes

As Receitas não Recorrentes apresentaram aumento de 11%, quando comparadas ao 2T22, principalmente pelo crescimento de 12% da receita de Serviços, reflexo de uma maior demanda, em especial, de grandes contas. Na comparação trimestre contra trimestre, a redução de 12% é explicada pela queda de 40% na linha de Licença, que no 1T23 contou com impacto positivo de R\$36,1 milhões de incremento de licença do Modelo Corporativo.

## Margem Bruta

A Margem Bruta Ajustada de Gestão, ou seja, líquida do impacto de R\$6,3 milhões referente à reestruturação operacional de parte da operação de consultoria da Companhia, atingiu 72,8% no trimestre, ou 140 pontos base acima do 2T22. Esse aumento de Margem Bruta se deu pelo crescimento de 19% da Receita Recorrente ano contra ano, patamar superior ao crescimento de 12% dos Custos ajustados. Na comparação com o 1T23, a Margem Bruta manteve-se estável, mesmo sem os efeitos do incremento de licenças do Modelo Corporativo do 1T23, conforme comentado na seção anterior.



## Pesquisa e Desenvolvimento

A representatividade das despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) frente à Receita Recorrente encerrou o segundo trimestre em 20%, 80 pontos base abaixo do 1T23 e 30 pontos base abaixo do 2T22. A redução na representatividade de P&D versus a receita é resultado do contínuo processo de diluição do reajuste salarial coletivo em São Paulo, que impactou integralmente o 1T23. Além disso, essa redução da representatividade também reflete a eficiência na alocação dos recursos investidos na modernização do portfólio e no aprimoramento da qualidade do produto.

## Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada representou 0,8% da Receita de Gestão no trimestre, frente a 0,6% no 2T22 e no 1T23. Já, no acumulado de seis meses de 2023, a provisão representou 0,7%, mesmo patamar comparado com o mesmo período de 2022, o que evidencia que o patamar do mês está dentro de um intervalo histórico desta linha e



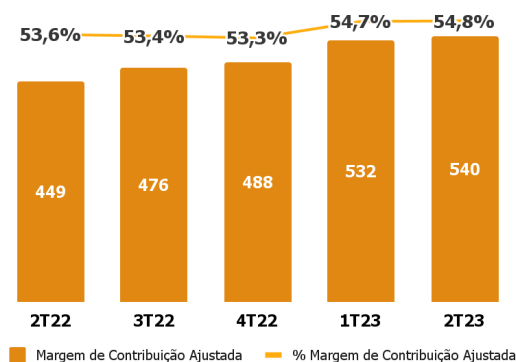
reitera a consistência de um modelo de negócio baseado em Receita Recorrente, combinada a uma base de clientes pulverizada e diversificada.

## Margem de Contribuição Ajustada de Gestão

A Margem de Contribuição Ajustada de Gestão atingiu R\$540 milhões no 2T23 e representou 54,8% da receita da dimensão, ambos indicadores acima do 1T23, explicada principalmente pela continuidade no crescimento da Receita Recorrente, que compensou a redução da receita de Licenças, impactada sazonalmente pelo incremento do Modelo Corporativo no trimestre anterior.

A Margem de Contribuição sobre a Receita Líquida de Gestão atingiu o maior patamar dos últimos anos, superando a Margem de Contribuição do 1T23 que, conforme explicado acima, contou com o efeito positivo sazonal do Modelo Corporativo.

### Margem de Contribuição Ajustada (R\$ MM)





# 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. O trimestre da dimensão contempla os resultados da Lexos a partir do mês de maio e os da Exact Sales a partir do mês de junho.

Resultado de Business Performance (em R\$ milhões)	2T23	2T22	Δ	1T23	Δ	1S23	1S22	Δ
<b>Receita Líquida</b>	<b>101,2</b>	<b>75,6</b>	<b>33,9%</b>	<b>92,0</b>	<b>10,0%</b>	<b>193,2</b>	<b>145,4</b>	<b>32,9%</b>
Recorrente	98,3	74,4	32,2%	90,5	8,6%	188,8	143,3	31,8%
Não Recorrente	2,9	1,2	138,2%	1,5	95,3%	4,3	2,1	105,4%
Custos	(24,2)	(18,7)	29,3%	(22,4)	8,2%	(46,5)	(37,2)	25,0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>77,0</b>	<b>56,9</b>	<b>35,4%</b>	<b>69,6</b>	<b>10,6%</b>	<b>146,6</b>	<b>108,2</b>	<b>35,6%</b>
Margem Bruta	76,1%	75,3%	80 pb	75,7%	40 pb	75,9%	74,4%	150 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(24,8)	(19,1)	29,8%	(22,8)	8,8%	(47,7)	(36,5)	30,7%
Provisão para Perda Esperada	(2,1)	(1,2)	74,6%	(1,6)	29,4%	(3,7)	(1,9)	98,7%
<b>Mg de Contrib. de Biz Performance</b>	<b>50,1</b>	<b>36,5</b>	<b>37,0%</b>	<b>45,2</b>	<b>10,8%</b>	<b>95,3</b>	<b>69,8</b>	<b>36,4%</b>
% Margem de Contrib. de Biz Performance	49,5%	48,4%	110 pb	49,1%	40 pb	49,3%	48,0%	130 pb

## Receita Líquida

A Receita Líquida de Business Performance cresceu 34% frente ao 2T22, puxada pelo crescimento de 32% da Receita Recorrente. Na comparação trimestre contra trimestre, o crescimento de 10% da Receita reflete a Adição Líquida Orgânica de ARR de R\$30 milhões, novo recorde puxado principalmente pelo forte desempenho de vendas da RD Station e da Tallos, além da manutenção da Taxa de Renovação em patamar superior a 97%.

A Adição Líquida Orgânica de ARR de R\$30 milhões, somada à Adição Inorgânica de R\$31 milhões, referente às aquisições da Lexos e da Exact Sales, elevou a ARR de Business Performance para R\$435 milhões, superando o 1T23 em 16%, tendo ambas as

empresas agregado conjuntamente R\$3 milhões à Receita da dimensão no trimestre.

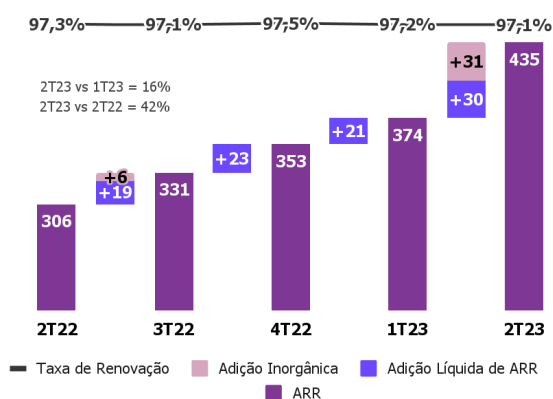


Adicionalmente, o GMV (Gross Merchandise Volume) da oferta de Digital Commerce manteve sua trajetória de crescimento, atingindo o patamar de R\$167 milhões no trimestre, mais que dobrando de tamanho contra o 2T22.

## Margem Bruta

A Margem Bruta de Business Performance encerrou o trimestre em 76,1%, 80 pontos base acima do 2T22 e 40 pontos base acima do 1T23. O potencial de rentabilidade do modelo SaaS dessa dimensão é demonstrado pelo perfil de seu portfólio, que oferece soluções que demandam menor nível de serviços de implementação ao cliente. Isso significa que a empresa pode gerar receita com um grande número de clientes, sem necessariamente ampliar nas mesmas proporções os times para realizar implementação ou fornecer suporte ao cliente. Isso torna o modelo SaaS um negócio muito rentável e escalável.

## ARR (R\$ MM) e Taxa de Renovação





## Pesquisa e Desenvolvimento

As despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) como percentual da Receita Recorrente da dimensão encerrou o trimestre em 25,3%, patamar similar ao do 1T23 e 50 pontos base abaixo do 2T22. É importante destacar que esta dimensão tem um mandato diferente do mandato de Gestão, e, por isso, o nível de investimento como percentual da Receita Recorrente é maior. Isso se deve aos investimentos contínuos na expansão do portfólio, no aprimoramento de funcionalidades e na integração entre os diversos produtos de Business Performance, dado o modelo PLG - *Product Led Growth* da dimensão. Esses investimentos são necessários para aproveitar as oportunidades em um mercado em expansão, porém com baixa penetração.

## Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada de Business Performance atingiu 2,1% sobre a Receita Líquida do 2T23 e 1,9% sobre a Receita Líquida do 1S23, frente a 1,3% do 1S22. Conforme mencionado em períodos anteriores, oscilações nestes níveis são normais e não devem ser vistas como uma tendência de comportamento.

## Margem de Contribuição de Business Performance

A Margem de Contribuição de Business Performance sobre a Receita Líquida da dimensão atingiu 49,5%, 40 pontos base acima do 1T23, essencialmente explicada pelo crescimento de 9% da Receita Recorrente trimestre contra trimestre.

Ano contra ano, o aumento de 110 pontos base na Margem de Contribuição trimestral e de 130 pontos base no semestre reitera que, a despeito da dimensão ser relativamente nova e atualmente focada em acelerar a Receita Recorrente, é uma operação lucrativa devido à alavancagem operacional do modelo SaaS. Isso ressalta o alto potencial de geração de valor dessa dimensão. Independentemente do mandato atual, a dinâmica da relação entre crescimento e rentabilidade não será um dilema para a TOTVS.







# Demais Despesas Operacionais e Resultado pós EBITDA (Dimensões de Gestão e de Business Performance)

Conforme mencionado anteriormente, o compromisso de criação da JV com o Itaú atende aos critérios contábeis de “ativos mantidos para venda”. Essa classificação faz com que os resultados da operação de Techfin sejam apresentados nas informações financeiras trimestrais (GAAP), exclusivamente na linha “Lucro (Prejuízo) Líquido da Dimensão de Techfin”.

Diante disso e com o objetivo de, ao mesmo tempo, mantermos ao máximo a comparabilidade e a capacidade de acompanhamento dos resultados consolidados de cada dimensão, aproximamos as demonstrações GAAP da Non-GAAP, apresentando a seguir as “Demais Despesas Operacionais” e o “Resultado pós EBITDA” da consolidação das Dimensões de Gestão e de Business Performance separadamente, sendo que a abertura do resultado da dimensão de Techfin está apresentada na seção “Resultados da dimensão Techfin”.

## Despesas Comerciais e de Marketing

Em R\$ milhões	2T23	2T22	Δ	1T23	Δ	1S23	1S22	Δ
<b>Despesas Comerciais e de Marketing Ajustadas</b>	<b>(234,1)</b>	<b>(180,7)</b>	<b>29,6%</b>	<b>(212,5)</b>	<b>10,2%</b>	<b>(446,6)</b>	<b>(357,4)</b>	<b>25,0%</b>
% Receita Líquida (GAAP)	21,5%	19,8%	170 pb	20,0%	150 pb	20,8%	19,7%	110 pb
<b>Despesas Comerciais e de Marketing</b>	<b>(235,2)</b>	<b>(180,7)</b>	<b>30,1%</b>	<b>(213,8)</b>	<b>10,0%</b>	<b>(449,0)</b>	<b>(357,4)</b>	<b>25,6%</b>
<b>Ajuste Extraord. Reestruturação Operacional</b>	<b>1,0</b>	-	-	<b>1,3</b>	<b>(18,1%)</b>	<b>2,3</b>	-	-

As Despesas Comerciais e de Marketing sobre a Receita Líquida encerraram o trimestre em 21,5%, 150 pontos base acima do 1T23. Esse resultado ocorreu, principalmente, pelo aumento das despesas com Propaganda e Marketing, reflexo do investimento de mais de R\$9 milhões na realização do Universo TOTVS 2023, o qual superou todos os seus marcos anteriores, com uma média diária de mais de 6 mil participantes. No Universo TOTVS foram oferecidos mais de 250 conteúdos em uma ampla variedade de áreas, contando com a colaboração de mais de 70 marcas parceiras. Além disso, o evento contou com a presença de milhares de clientes TOTVS, consolidando ainda mais o sucesso do Universo TOTVS.

Quando comparado ao 2T22, o crescimento de 170 pontos base na representatividade desta linha sobre a Receita Líquida GAAP se deveu: (i) ao maior alcance do Universo TOTVS, como comentado acima; (ii) ao retorno dos eventos presenciais em diversos segmentos e regiões; e (iii) ao aumento no gasto em remuneração variável e comissões, tendo em vista o desempenho comercial no período.

## Despesas Gerais e Administrativas e Outras

Em R\$ milhões	2T23	2T22	Δ	1T23	Δ	1S23	1S22	Δ
<b>Despesas Adm. e Outras Ajustadas</b>	<b>(97,0)</b>	<b>(84,4)</b>	<b>14,9%</b>	<b>(87,7)</b>	<b>10,6%</b>	<b>(184,7)</b>	<b>(173,3)</b>	<b>6,6%</b>
% Receita Líquida (GAAP)	8,9%	9,2%	-30 pb	8,2%	70 pb	8,6%	9,6%	-100 pb
<b>Despesas Administrativas e Outras</b>	<b>(104,3)</b>	<b>(70,7)</b>	<b>47,6%</b>	<b>(111,1)</b>	<b>(6,1%)</b>	<b>(215,4)</b>	<b>(187,7)</b>	<b>14,8%</b>
Despesas Gerais e Administrativas	(91,7)	(84,9)	8,1%	(88,7)	3,4%	(180,5)	(165,7)	8,9%
Provisão para Contingências	(7,8)	(3,3)	134,0%	(0,9)	810,1%	(8,6)	(14,3)	(39,5%)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(4,8)	17,5	(127,3%)	(21,5)	(77,7%)	(26,3)	(7,7)	240,1%
<b>Itens Extraordinários</b>	<b>7,3</b>	<b>(13,8)</b>	<b>(152,9%)</b>	<b>23,4</b>	<b>(68,8%)</b>	<b>30,7</b>	<b>14,4</b>	<b>113,1%</b>
Ajuste de M&A a Valor Justo	5,1	1,2	337,3%	21,6	(76,6%)	26,7	26,1	2,3%
Ajuste Extraord. Reestruturação Operacional	-	-	-	0,5	(100,0%)	0,5	-	-
Gastos com Transações de M&A	1,4	2,7	(48,7%)	1,3	7,4%	2,6	5,9	(55,5%)
Crédito Tributário	0,9	(17,6)	(104,9%)	-	-	0,9	(17,6)	(104,9%)

As Despesas Gerais e Administrativas (“DGA”), líquidas dos impactos extraordinários de R\$1,4 milhões de despesas com transações de M&A, encerraram o trimestre em 8,3% sobre a Receita Líquida, 70 pontos base abaixo do patamar



apresentado no 2T22, e 10 pontos base acima do 1T23. No acumulado do semestre, esta relação teve uma redução de 50 pontos base, ficando em 8,3%, o que demonstra que a Companhia sempre busca aumentar a eficiência e diluição das despesas de natureza mais fixa frente ao crescimento da receita.

A Provisão para Contingências encerrou o trimestre em R\$7,8 milhões, patamar superior na comparação, tanto ao ano contra ano, quanto trimestre contra trimestre, associado ao andamento dos processos e das consequentes revisões de prognósticos providos pelos assessores jurídicos no período. No acumulado de seis meses, esta linha teve redução de 39% em comparação com o mesmo período do ano anterior.

A linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas, no 2T23, foi impactada majoritariamente pelo ajuste de M&A a Valor Justo de R\$5,1 milhões referente ao ajuste no investimento da GoodData e ao ajuste de *earn-out* da RBM, empresa adquirida pela Dimensa.

Esses efeitos somados fizeram as Despesas Administrativas e Outras Ajustadas encerrarem o trimestre representando 8,9% da Receita Líquida GAAP, redução de 30 pontos base sobre o 2T22 e aumento de 70 pontos base sobre o 1T23. Esta relação encerrou o acumulado do semestre em 8,6%, redução de 100 pontos base sobre o mesmo período de 2022.

## EBITDA Ajustado Gestão + Business Performance

EBITDA Gestão + Biz Perform (em R\$ mil)	2T23	2T22	Δ	1T23	Δ	1S23	1S22	Δ
Receita Líquida (GAAP)	1.087,9	914,6	19,0%	1.064,1	2,2%	2.152,1	1.813,1	18,7%
<b>Margem de Contrib. Gestão + B.P. Ajustada</b>	<b>590,4</b>	<b>485,9</b>	<b>21,5%</b>	<b>577,2</b>	<b>2,3%</b>	<b>1.167,6</b>	<b>969,8</b>	<b>20,4%</b>
Despesas Comerciais e de Marketing Ajustadas	(234,1)	(180,7)	29,6%	(212,5)	10,2%	(446,6)	(357,4)	25,0%
Despesas Adm. e Outras Ajustadas	(97,0)	(84,4)	14,9%	(87,7)	10,6%	(184,7)	(173,3)	6,6%
<b>EBITDA Ajustado Gestão + Biz Perform</b>	<b>259,3</b>	<b>220,7</b>	<b>17,5%</b>	<b>277,0</b>	<b>(6,4%)</b>	<b>536,3</b>	<b>439,2</b>	<b>22,1%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada Gestão + Biz Perform</i>	<i>23,8%</i>	<i>24,1%</i>	<i>-30 pb</i>	<i>26,0%</i>	<i>-220 pb</i>	<i>24,9%</i>	<i>24,2%</i>	<i>70 pb</i>

O EBITDA Ajustado de Gestão + Business Performance encerrou o trimestre em R\$259,3 milhões, com Margem EBITDA Ajustada de 23,8%, redução de 30 pontos base sobre o 2T22, reflexo, principalmente, do investimento na realização do Universo TOTVS 2023, como já comentado. Em comparação ao 1T23, a redução de 220 pontos base está principalmente associada ao efeito positivo, no 1T23, do incremento de Licença do Modelo Corporativo de R\$36,1 milhões.

## Despesas com Depreciação e Amortização

Em R\$ milhões	2T23	2T22	Δ	1T23	Δ	1S23	1S22	Δ
Depreciação	(33,0)	(30,2)	9,5%	(30,3)	9,1%	(63,3)	(60,7)	4,3%
Amortização	(42,8)	(27,9)	53,0%	(31,9)	34,2%	(74,6)	(54,5)	36,8%
<b>Depreciação e Amortização</b>	<b>(75,8)</b>	<b>(58,1)</b>	<b>30,4%</b>	<b>(62,1)</b>	<b>22,0%</b>	<b>(137,9)</b>	<b>(115,2)</b>	<b>19,7%</b>

O crescimento de 34% na linha de Amortização na comparação com o 1T23 está principalmente associado ao ajuste no consumo de licenças de software na operação de Cloud, que gerou um impacto acumulado de R\$9,4 milhões, dos quais R\$3,1 milhões correspondem ao consumo do 2T23. Além deste fator, a comparação do acumulado do semestre foi impactada pelo início das amortizações oriundas das aquisições das empresas Feedz, Gesplan, Tallos, RBM e Vadu, realizadas ao longo de 2022.



## Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	2T23	2T22	Δ	1T23	Δ	1S23	1S22	Δ
Receitas Financeiras	87,4	98,7	(11,4%)	71,5	22,3%	158,9	176,5	(10,0%)
Despesas Financeiras	(91,1)	(85,2)	6,9%	(92,1)	(1,1%)	(183,2)	(163,8)	11,9%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(3,7)</b>	<b>13,5</b>	<b>(127,3%)</b>	<b>(20,6)</b>	<b>(82,2%)</b>	<b>(24,3)</b>	<b>12,8</b>	<b>(290,3%)</b>

O crescimento de 22% das Receitas Financeiras, na comparação trimestre contra trimestre, se deveu majoritariamente ao impacto negativo na receita de aplicações financeiras do 1T23, conforme explicado no trimestre anterior. Quando comparada ao mesmo período do ano anterior, a variação negativa do Resultado Financeiro está associada ao efeito extraordinário de R\$14,7 milhões oriundos de créditos tributários relativos ao 2T22.

## Imposto de Renda e Contribuição Social

Em R\$ milhões	2T23	2T22	Δ	1T23	Δ	1S23	1S22	Δ
<b>LAIR</b>	<b>165,2</b>	<b>189,9</b>	<b>(13,0%)</b>	<b>168,3</b>	<b>(1,8%)</b>	<b>333,5</b>	<b>322,4</b>	<b>3,4%</b>
IR à taxa nominal (34%)	(56,2)	(64,1)	(12,4%)	(57,2)	(1,8%)	(113,4)	(108,5)	4,4%
Lei 11.196/05 - Incentivo à P&D	7,2	6,0	20,4%	6,2	16,8%	13,4	11,1	20,6%
Juros Sobre Capital Próprio	-	(1,2)	(100,0%)	-	-	-	(1,2)	(100,0%)
Efeito control. com Taxas Diferenciadas	(4,7)	(4,1)	16,6%	(3,9)	22,1%	(8,6)	(7,2)	19,8%
Participação de Administradores	(0,7)	(1,5)	(54,6%)	(1,2)	(41,5%)	(1,9)	(2,5)	(26,2%)
Programa de Alimentação do Trabalhador	0,8	0,5	57,3%	1,0	(19,8%)	1,8	1,2	42,5%
Outros	0,3	7,3	(96,5%)	(8,0)	(103,2%)	(7,7)	13,2	(158,5%)
<b>Imp. de Renda e Contrib. Social</b>	<b>(53,3)</b>	<b>(57,1)</b>	<b>(6,6%)</b>	<b>(63,1)</b>	<b>(15,5%)</b>	<b>(116,5)</b>	<b>(93,9)</b>	<b>24,1%</b>
Imp. de Renda e Contrib. Social Corrente	(53,7)	(43,1)	24,6%	(62,9)	(14,6%)	(116,5)	(85,2)	36,7%
Imp. de Renda e Contrib. Social Diferido	0,3	(14,0)	(102,3%)	(0,3)	(221,8%)	0,1	(8,6)	(100,7%)
<i>% Taxa Efetiva Total</i>	<i>32,3%</i>	<i>30,1%</i>	<i>220 pb</i>	<i>37,5%</i>	<i>-520 pb</i>	<i>34,9%</i>	<i>29,1%</i>	<i>580 pb</i>

A Taxa Efetiva Total de Imposto de Renda e Contribuição Social (IR e CSLL) encerrou o trimestre em 32,3%, 220 pontos base acima do 2T22, devido ao impacto positivo da receita oriunda de créditos tributários no 2T22.



# Fluxo de Caixa GAAP

## (Dimensões de Gestão e de Business Performance)

A demonstração abaixo reflete o Fluxo de Caixa somado das dimensões de Gestão e Business Performance no padrão GAAP.

Em R\$ milhões	2T23	2T22	Δ	1T23	Δ	1S23	1S22	Δ
<b>LAIR (GAAP)</b>	<b>165,2</b>	<b>189,9</b>	<b>(13,0%)</b>	<b>168,3</b>	<b>(1,8%)</b>	<b>333,5</b>	<b>322,4</b>	<b>3,4%</b>
<b>Itens que não afetam o Caixa</b>	<b>178,4</b>	<b>135,0</b>	<b>32,1%</b>	<b>188,7</b>	<b>(5,4%)</b>	<b>367,1</b>	<b>311,2</b>	<b>17,9%</b>
<b>Varição no Capital de Giro</b>	<b>9,3</b>	<b>(34,4)</b>	<b>(127,1%)</b>	<b>(68,6)</b>	<b>(113,6%)</b>	<b>(59,2)</b>	<b>(86,0)</b>	<b>(31,1%)</b>
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>353,0</b>	<b>290,5</b>	<b>21,5%</b>	<b>288,4</b>	<b>22,4%</b>	<b>641,3</b>	<b>547,6</b>	<b>17,1%</b>
Juros pagos	(2,2)	(93,5)	(97,6%)	(108,7)	(97,9%)	(110,9)	(96,5)	14,9%
IR e CSLL pagos	(28,5)	(9,6)	195,6%	(51,6)	(44,7%)	(80,0)	(59,7)	34,0%
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>322,2</b>	<b>187,3</b>	<b>72,0%</b>	<b>128,1</b>	<b>151,5%</b>	<b>450,4</b>	<b>391,3</b>	<b>15,1%</b>
Participações Societárias e Investimentos Líq.	(69,0)	(83,9)	(17,8%)	(11,7)	487,9%	(80,7)	(268,8)	(70,0%)
Ativo Fixo	(22,0)	(17,2)	28,0%	(37,4)	(41,1%)	(59,5)	(31,6)	88,3%
Intangíveis	(21,3)	(23,5)	(9,5%)	(28,8)	(26,3%)	(50,1)	(33,2)	50,9%
Mútuo com Franquias	5,5	4,7	16,2%	6,2	(10,9%)	11,7	9,2	27,1%
Caixa Investido na Dim. Techfin	0,2	(5,9)	(104,0%)	(5,0)	(104,7%)	(4,8)	(13,1)	(63,6%)
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>(106,5)</b>	<b>(125,8)</b>	<b>(15,3%)</b>	<b>(76,8)</b>	<b>38,7%</b>	<b>(183,3)</b>	<b>(337,4)</b>	<b>(45,7%)</b>
Aumento (Redução) Dívida Bruta	(10,5)	(1,6)	577,2%	(0,4)	>999%	(11,0)	(6,7)	62,6%
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(14,9)	(19,2)	(22,4%)	(13,9)	6,8%	(28,8)	(27,9)	3,2%
Dividendos/JCP/Recompra de Ações	(4,2)	(178,7)	(97,7%)	(236,4)	(98,2%)	(240,6)	(187,9)	28,0%
Gastos com emissão de ações	-	-	-	-	-	-	(0,1)	(100,0%)
Investimento de não controladores	4,2	-	-	-	-	4,2	-	-
Crédito com Empresas Ligadas	(6,1)	-	-	(0,2)	>999%	(6,3)	-	-
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>(31,5)</b>	<b>(199,4)</b>	<b>(84,2%)</b>	<b>(251,0)</b>	<b>(87,5%)</b>	<b>(282,5)</b>	<b>(222,6)</b>	<b>26,9%</b>
Aumento (Redução) das Disponibilidades	184,2	(137,8)	(233,7%)	(199,7)	(192,3%)	(15,5)	(168,7)	(90,8%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.536,1	2.704,9	(6,2%)	2.735,8	(7,3%)	2.735,8	2.735,8	0,0%
<b>Caixa e Equiv. no Fim do Período</b>	<b>2.720,3</b>	<b>2.567,1</b>	<b>6,0%</b>	<b>2.536,1</b>	<b>7,3%</b>	<b>2.720,3</b>	<b>2.567,1</b>	<b>6,0%</b>
Receita Aplicação Financeira	<b>84,0</b>	<b>80,9</b>	<b>4,0%</b>	<b>66,4</b>	<b>26,7%</b>	<b>150,4</b>	<b>156,1</b>	<b>(3,7%)</b>
<b>Fluxo de Caixa Livre*</b>	<b>188,0</b>	<b>139,0</b>	<b>35,3%</b>	<b>91,5</b>	<b>105,5%</b>	<b>279,5</b>	<b>235,2</b>	<b>18,8%</b>

\* Geração Op. Caixa (-) IR e CSLL pagos (-) Utilização de Caixa em Investimentos (-) Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil (-) Receita de Aplicação Financeira (+) Valores pagos nas Aquisições de Part. Societárias e Investimentos

O Fluxo de Caixa Livre de Gestão e Business Performance encerrou o trimestre em R\$188 milhões, 106% acima do 1T23 devido, principalmente, à variação positiva no Capital de Giro, que está associada: (i) ao comportamento sazonal nas Obrigações Sociais e Trabalhistas; e (ii) à variação positiva em Fornecedores. Na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior, o aumento de 35% no Fluxo de Caixa Livre está ligado: (i) ao crescimento do EBITDA de Gestão e de Business Performance; e (ii) à variação positiva na linha de Impostos a Recuperar e Fornecedores refletidos na linha de Variação no Capital de Giro.



## Resultados da dimensão Techfin

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

Conforme comentado anteriormente, o compromisso de criação de uma JV com o Itaú atende aos critérios de ativo mantidos para venda, de acordo com o CPC-31 / IFRS 5, fazendo com que o resultado da operação de Techfin passe a ser reclassificado exclusivamente para a linha Lucro (Prejuízo) Líquido da dimensão Techfin. Visando preservar a análise das margens e do EBITDA das dimensões consolidadas, nesta seção apresentamos o Lucro (Prejuízo) Líquido da dimensão Techfin, aberto nas linhas de Receitas, Custos e Despesas.

Resultado de Techfin (em R\$ milhões)	2T23	2T22	Δ	1T23	Δ	1S23	1S22	Δ
<b>Receita de Techfin</b>	<b>88,9</b>	<b>93,9</b>	<b>(5,3%)</b>	<b>99,8</b>	<b>(10,9%)</b>	<b>188,6</b>	<b>176,5</b>	<b>6,9%</b>
Custo de Funding	(41,4)	(42,0)	(1,5%)	(45,3)	(8,6%)	(86,7)	(77,5)	11,8%
<b>Receita de Techfin Líquida de Funding</b>	<b>47,5</b>	<b>51,9</b>	<b>(8,5%)</b>	<b>54,5</b>	<b>(12,8%)</b>	<b>102,0</b>	<b>99,0</b>	<b>3,0%</b>
Custos Operacionais	(7,6)	(5,7)	33,3%	(6,4)	17,5%	(14,0)	(11,6)	21,1%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>39,9</b>	<b>46,2</b>	<b>(13,6%)</b>	<b>48,0</b>	<b>(16,9%)</b>	<b>87,9</b>	<b>87,4</b>	<b>0,6%</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(9,0)	(6,2)	46,1%	(9,4)	(3,8%)	(18,4)	(12,9)	42,7%
Provisão para Perda Esperada	(6,8)	(7,3)	(7,1%)	(8,3)	(18,5%)	(15,0)	(17,5)	(14,0%)
<b>Margem de Contribuição de Techfin</b>	<b>24,1</b>	<b>32,7</b>	<b>(26,3%)</b>	<b>30,4</b>	<b>(20,5%)</b>	<b>54,5</b>	<b>57,0</b>	<b>(4,5%)</b>
<i>% Margem de Contribuição de Techfin</i>	<i>50,8%</i>	<i>63,1%</i>	<i>-1230 pb</i>	<i>55,7%</i>	<i>-490 pb</i>	<i>53,4%</i>	<i>57,6%</i>	<i>-420 pb</i>
Despesas Comerciais e de Marketing	(10,7)	(7,6)	40,8%	(9,8)	9,1%	(20,6)	(15,3)	34,4%
Despesas Administrativas e Outras	(16,5)	(16,5)	(0,1%)	(16,6)	(0,6%)	(33,0)	(28,2)	17,1%
<b>EBITDA Techfin</b>	<b>(3,1)</b>	<b>8,6</b>	<b>(135,6%)</b>	<b>3,9</b>	<b>(178,1%)</b>	<b>0,9</b>	<b>13,5</b>	<b>(93,6%)</b>
<i>% EBITDA Techfin</i>	<i>-6,5%</i>	<i>16,7%</i>	<i>-2320 pb</i>	<i>7,2%</i>	<i>-1370 pb</i>	<i>0,8%</i>	<i>13,6%</i>	<i>-1280 pb</i>
Depreciação e Amortização	(10,2)	(11,3)	(9,6%)	(10,6)	(3,8%)	(20,8)	(26,0)	(19,9%)
Resultado Financeiro	0,7	(0,2)	(550,0%)	0,1	423,9%	0,8	(0,3)	(434,4%)
Imposto de Renda e Contrib. Social	4,6	(0,9)	(638,4%)	0,9	402,3%	5,6	(1,7)	(436,1%)
<b>Lucro (Prejuízo) da Dimensão Techfin</b>	<b>(7,9)</b>	<b>(3,7)</b>	<b>117,2%</b>	<b>(5,6)</b>	<b>41,8%</b>	<b>(13,5)</b>	<b>(14,4)</b>	<b>(5,9%)</b>
<i>% Lucro (Prejuízo) da Dimensão Techfin</i>	<i>-16,7%</i>	<i>-7,0%</i>	<i>-970 pb</i>	<i>-10,3%</i>	<i>-640 pb</i>	<i>-13,3%</i>	<i>-14,5%</i>	<i>120 pb</i>
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	5,2	6,2	(16,2%)	5,2	0,0%	10,5	14,3	(27,1%)
<b>Lucro Caixa da Dimensão Techfin <sup>(1)</sup></b>	<b>(2,7)</b>	<b>2,6</b>	<b>(204,7%)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>638,2%</b>	<b>(3,1)</b>	<b>(0,0)</b>	<b>&gt;999%</b>
<i>Margem Lucro Caixa de Techfin</i>	<i>-5,7%</i>	<i>5,0%</i>	<i>-1070 pb</i>	<i>-0,7%</i>	<i>-500 pb</i>	<i>-3,0%</i>	<i>0,0%</i>	<i>-300 pb</i>

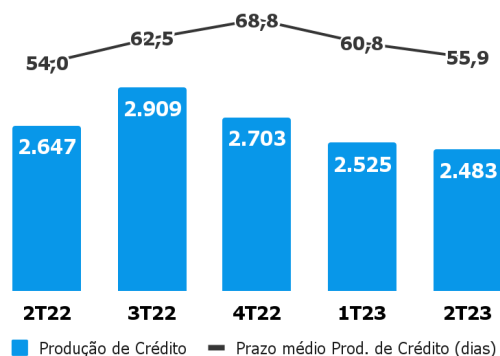
<sup>(1)</sup> Lucro Líquido sem os efeitos das despesas com amortização de intangíveis oriundos de aquisições



## Receita de Techfin

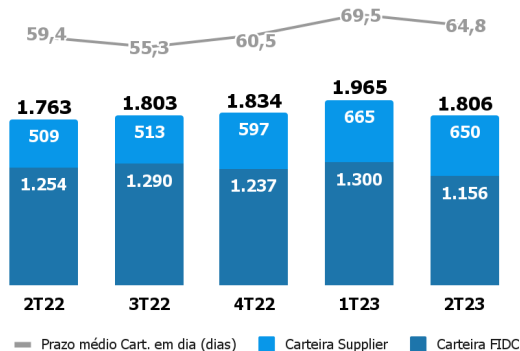
A Receita de Techfin apresentou redução de 5,3%, quando comparada ao 2T22, principalmente devido à redução de 6,2% na Produção de Crédito da Supplier, conforme observado no gráfico ao lado. Quando comparada ao 1T23, a redução de 11% na Receita de Techfin se deve: (i) à redução de 4,9 dias no prazo médio da Produção de Crédito; e (ii) à redução de 1,6% da Produção de Crédito, ainda como reflexo do desafiador cenário de crédito, que permaneceu no segundo trimestre, e da desaceleração econômica em alguns segmentos, como da cadeia do aço, que tem registrado queda, tanto de volume, quanto de preço. Vale lembrar que neste contexto mais desafiador a Supplier sempre irá priorizar a manutenção do nível de perda em patamares saudáveis, mesmo frente à redução na produção e carteira de crédito.

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



A Carteira de Crédito Líquida da Provisão para Perda Esperada apresentou crescimento de 2,4% ano contra ano,

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



como observado no gráfico à esquerda, com prazo médio de 64,8 dias. Quando comparada ao 1T23, a redução de 8,1% se deve, principalmente, à queda no prazo médio da Carteira, como resultado da redução sazonal do mix de contratos de crédito do Agronegócio, conforme previsto no último trimestre.

A redução proporcional da Carteira Líquida de Crédito do FIDC em relação à carteira mantida na Supplier é resultado do maior volume de resgates do fundo, realizados ao longo do trimestre. Este movimento ocorreu como consequência da manutenção da remuneração das cotas seniores e mezanino, em contrapartida ao pedido de aumento das taxas pelos quotistas, visando a otimização do custo de *funding*, tendo em vista o *closing* da JV Techfin e o consequente acesso à *funding* mais eficiente.

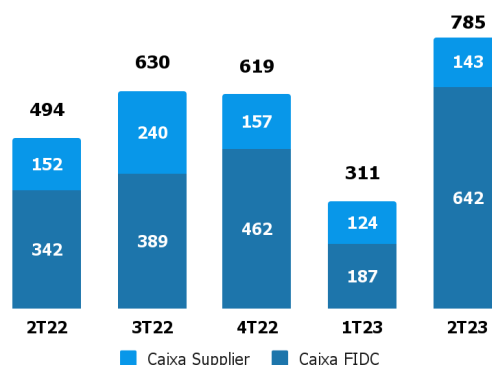
## Receita de Techfin Líquida de Funding

A redução de 8,5% na Receita de Techfin Líquida de *Funding*, quando comparada ao 2T22, se deve majoritariamente à redução de 5,3% da Receita de Techfin, conforme comentado acima.

Na comparação com o 1T23, a queda de 13% é resultado principalmente da redução de 11% da Receita de Techfin. Já a redução de 8,6% do Custo de *Funding* no período é explicada majoritariamente pela redução de aproximadamente mais de 6% do *Funding* médio do FIDC, pelos resgates ocorridos no período.

A posição de Caixa do FIDC cresceu no 2T23, devido ao maior volume de captação realizada na segunda metade de junho, tendo em vista o pagamento dos resgates previstos solicitados e a demanda do início da nova safra do Agronegócio no 3T23.

## Posição de Caixa (R\$ MM)



## Custos Operacionais

Os Custos Operacionais encerraram o trimestre 18% acima do 1T23, principalmente devido aos aumentos nos prêmios com seguro de crédito e no efeito positivo no trimestre anterior da reversão parcial da provisão para Bônus de 2022.



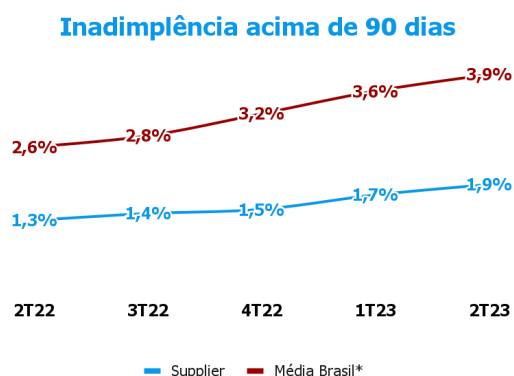
## Pesquisa e Desenvolvimento

As despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) encerraram o trimestre em patamar similar ao do 1T23 e 46% acima do 2T22. Este crescimento ano contra ano se deve, principalmente, à ampliação dos investimentos em desenvolvimento e integração de soluções desta dimensão, que começou no segundo semestre de 2022, tendo em vista o plano de expansão de portfólio para a TOTVS Techfin.

## Provisão para Perda Esperada e Inadimplência

A Provisão para Perda Esperada representou 0,37% da Carteira Bruta de Crédito, 4 pontos base abaixo do 2T22 e do 1T23. Essa nova redução ocorreu pela melhora nos índices de inadimplência da Supplier, em especial nos contratos de crédito em atraso de 31 a 90 dias que são os que mais influenciam na provisão do trimestre.

O crescimento do percentual de Inadimplência do 2T23 da Supplier, conforme observado no gráfico ao lado, está principalmente associado à redução sazonal da Carteira de Crédito e não ao aumento do volume de valores em atraso, que conjugado ao próprio carregamento dos valores em atraso de períodos anteriores, já acarreta em aumento do percentual da inadimplência acima de 90 dias. Adicionalmente, percebe-se que o aumento da inadimplência geral do crédito do sistema financeiro nas Micro, Pequenas e Médias empresas (MPMe) teve impacto reduzido na operação da Supplier, visto que a diferença entre a Média do Brasil e a da Supplier aumentou de 190 pontos base no 1T23 para 200 pontos base no 2T23.



## Margem de Contribuição de Techfin

A Margem de Contribuição de Techfin sobre a Receita de Techfin Líquida *Funding* encerrou o trimestre em 50,8%, 490 pontos base abaixo do 1T23, devido à redução de 17% no Lucro Bruto e à manutenção do patamar de investimentos em P&D.

## Demais Despesas Operacionais Techfin

As Despesas Comerciais e de Marketing apresentaram aumento de 9,1%, quando comparadas ao 1T23, associadas ao aumento da provisão para Bônus, visto que no trimestre anterior houve pagamento menor do que o provisionado em 2022 nestas linhas.

Já as Despesas Administrativas e Outras mantiveram patamar similar ao realizado no 1T23. No acumulado do semestre, esta linha apresentou crescimento de 17% ano contra ano, devido ao já mencionado início da ampliação dos investimentos, visando a aceleração da estratégia de Techfin com a JV com o Itaú.

## EBITDA e Margem EBITDA Techfin

O EBITDA da Techfin encerrou o trimestre em R\$3,1 milhões negativo, R\$7 milhões abaixo do EBITDA do 1T23, associado principalmente à redução de R\$7 milhões da Receita de Techfin Líquida de *Funding*, conforme comentado acima.

	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23
% EBITDA Supplier	28,7%	39,6%	34,0%	31,3%	17,4%

A tabela acima mostra que, individualmente, a Supplier tem sido uma operação bastante rentável, encerrando o trimestre com Margem EBITDA positiva de 17,4%, mesmo diante do cenário desafiador já comentado. Portanto, o resultado negativo consolidado da dimensão Techfin vem integralmente da operação orgânica, tendo em vista os



investimentos no desenvolvimento de um portfólio orgânico completo, que, neste trimestre, totalizaram aproximadamente R\$13,5 milhões.

## Lucro Líquido e Lucro Caixa Techfin

A Techfin encerrou o trimestre com prejuízo de R\$7,9 milhões, aumento de R\$2,3 milhões sobre o 1T23, devido principalmente à redução de R\$7 milhões no EBITDA, que foi parcialmente compensado pelo valor positivo de R\$4,6 milhões na linha de IR/CSLL, associado à constituição do imposto diferido.

## Fluxo de Caixa Techfin

A demonstração abaixo reflete o Fluxo de Caixa da dimensão de Techfin, excluindo os efeitos de consolidação do FIDC.

Sem efeitos da consolidação do FIDC

Em R\$ milhões	2T23	2T22	Δ	1T23	Δ	1S23	1S22	Δ
<b>LAIR (GAAP)</b>	<b>(12,6)</b>	<b>(2,8)</b>	<b>349,8%</b>	<b>(6,5)</b>	<b>92,9%</b>	<b>(19,1)</b>	<b>(12,7)</b>	<b>50,1%</b>
<b>Itens que não afetam o Caixa</b>	<b>7,3</b>	<b>8,8</b>	<b>(16,5%)</b>	<b>7,9</b>	<b>(7,2%)</b>	<b>15,2</b>	<b>26,2</b>	<b>(41,9%)</b>
<b>Variação no Capital de Giro</b>	<b>14,8</b>	<b>(2,8)</b>	<b>(633,8%)</b>	<b>(42,6)</b>	<b>(134,8%)</b>	<b>(27,8)</b>	<b>3,0</b>	<b>&lt;(999%)</b>
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>9,6</b>	<b>3,2</b>	<b>199,2%</b>	<b>(41,3)</b>	<b>(123,3%)</b>	<b>(31,6)</b>	<b>16,5</b>	<b>(291,6%)</b>
Juros pagos	(0,0)	(0,0)	140,0%	(0,0)	(12,2%)	(0,1)	(6,6)	(98,8%)
IR e CSLL pagos	-	(5,2)	(100,0%)	-	-	-	(5,2)	(100,0%)
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>9,6</b>	<b>(2,0)</b>	<b>(586,7%)</b>	<b>(41,3)</b>	<b>(123,2%)</b>	<b>(31,7)</b>	<b>4,8</b>	<b>(762,6%)</b>
Ativo Fixo	(0,1)	(0,1)	(44,0%)	(0,1)	(37,1%)	(0,2)	(0,2)	(21,0%)
Intangíveis	(0,2)	(0,1)	154,8%	(0,0)	652,4%	(0,2)	(0,2)	9,1%
Resgates (Investimentos) Financeiros	(250,3)	-	-	-	-	(250,3)	100,0	(350,3%)
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>(250,5)</b>	<b>(0,2)</b>	<b>&gt;999%</b>	<b>(0,1)</b>	<b>&gt;999%</b>	<b>(250,6)</b>	<b>99,6</b>	<b>(351,5%)</b>
Aumento (Redução) Dívida Bruta	250,0	-	-	-	-	250,0	(100,0)	(350,0%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(0,3)	(0,3)	0,0%	(0,3)	1,8%	(0,6)	(0,6)	(0,9%)
Aumento de Capital Líquido de Gastos	(0,2)	5,9	(104,0%)	5,0	(104,7%)	4,8	13,1	(63,6%)
Crédito com Empresas Ligadas	6,0	-	-	0,2	>999%	6,3	-	-
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>255,5</b>	<b>5,6</b>	<b>&gt;999%</b>	<b>5,0</b>	<b>&gt;999%</b>	<b>260,5</b>	<b>(87,4)</b>	<b>(397,9%)</b>
Aumento (Redução) das Disponibilidades	14,6	3,5	316,7%	(36,5)	(140,0%)	(21,9)	17,0	(228,8%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	128,3	148,8	(13,8%)	164,8	(22,1%)	164,8	135,3	21,8%
<b>Caixa e Equiv. no Fim do Período</b>	<b>142,9</b>	<b>152,3</b>	<b>(6,2%)</b>	<b>128,3</b>	<b>11,4%</b>	<b>142,9</b>	<b>152,3</b>	<b>(6,2%)</b>
Receita Aplicação Financeira	0,9	0,1	669,2%	0,1	>999%	1,0	0,3	220,9%
<b>Fluxo de Caixa Livre*</b>	<b>8,2</b>	<b>(2,5)</b>	<b>(424,4%)</b>	<b>(41,7)</b>	<b>(119,7%)</b>	<b>(33,5)</b>	<b>10,1</b>	<b>(431,5%)</b>

\* Geração Op. Caixa (-) IR e CSLL pagos (-) Utilização de Caixa em Investimentos (-) Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil (-) Receita de Aplicação Financeira (+) Valores pagos nas Aquisições de Part. Societárias e Investimentos

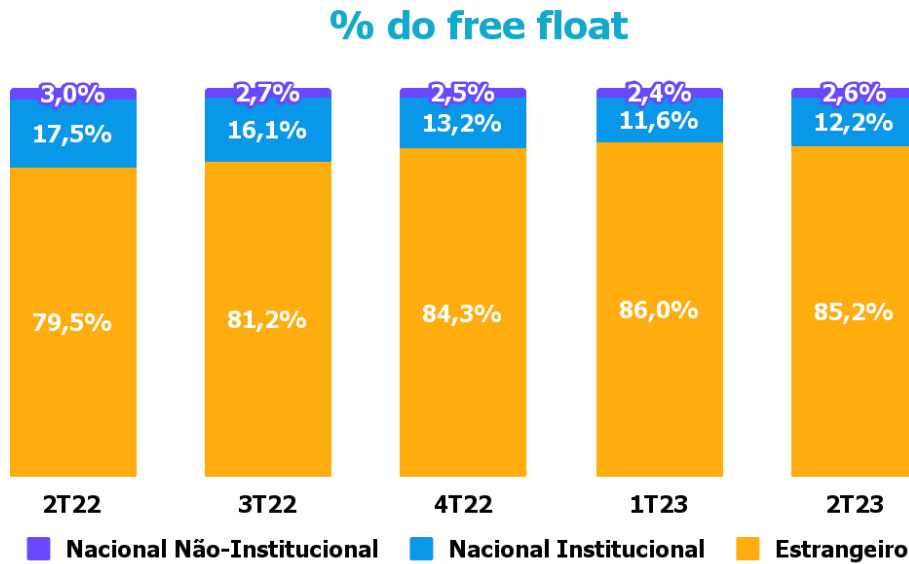
O Fluxo de Caixa Livre da Techfin encerrou o trimestre em R\$8,2 milhões e a sua variação, quando comparada ao 1T23, está relacionada principalmente à flutuação positiva na linha de Contas a Receber de Clientes, que compensou a variação negativa na linha de Repasse para Parceiros (*float* da Supplier) que, no curto prazo, é impactada pela dinâmica de maior ou menor cessão dos direitos creditórios ao FIDC. Estas duas linhas impactam a linha de Variação no Capital de Giro.





# COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

A TOTVS encerrou com Capital Social de aproximadamente R\$3 bilhões, composto por 617.183.181 ações ordinárias, das quais 83,5% estão em *free-float* com a seguinte composição:



## A TOTVS

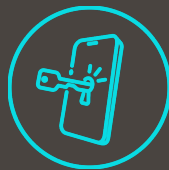
Como uma empresa originalmente brasileira, a TOTVS tem como propósito **melhorar o resultado das empresas** por meio da tecnologia, crescendo suas operações, alavancando e tornando seus negócios mais rentáveis. Investindo aproximadamente R\$2,5 bilhões em pesquisa e desenvolvimento nos últimos cinco anos, a TOTVS busca digitalizar os negócios dos clientes, sendo líder absoluta em sistemas e plataformas para **gestão** de empresas, entregando produtividade e oferecendo **serviços financeiros** e soluções de **business performance** para mais de 70 mil clientes em 12 setores da economia. Para mais informações, acesse: [www.totvs.com.br](http://www.totvs.com.br)



VALORIZAMOS  
GENTE BOA  
**QUE É BOA  
GENTE**



SOMOS MOVIDOS  
**POR  
RESULTADOS**



INVESTIMOS NA  
TECNOLOGIA  
**QUE  
VIABILIZA**



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



QUANDO  
COLABORAMOS  
**SOMOS MAIS  
FORTES**

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



# ANEXO I

## Demonstração de Resultados Consolidados (Non-GAAP)

Em R\$ milhões	2T23	2T22	Δ	1T23	Δ	1S23	1S22	Δ
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.176,8</b>	<b>1.008,5</b>	<b>16,7%</b>	<b>1.163,9</b>	<b>1,1%</b>	<b>2.340,7</b>	<b>1.989,6</b>	<b>17,6%</b>
Custo de Funding de Techfin	(41,4)	(42,0)	(1,5%)	(45,3)	(8,6%)	(86,7)	(77,5)	11,8%
<b>Receita Líquida de Funding</b>	<b>1.135,4</b>	<b>966,4</b>	<b>17,5%</b>	<b>1.118,6</b>	<b>1,5%</b>	<b>2.254,0</b>	<b>1.912,1</b>	<b>17,9%</b>
Receita de Gestão	986,7	839,0	17,6%	972,1	1,5%	1.958,9	1.667,7	17,5%
Receita de Business Performance	101,2	75,6	33,9%	92,0	10,0%	193,2	145,4	32,9%
Receita de Techfin Líquida de Funding	47,5	51,9	(8,5%)	54,5	(12,8%)	102,0	99,0	3,0%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>(306,5)</b>	<b>(263,9)</b>	<b>16,1%</b>	<b>(295,0)</b>	<b>3,9%</b>	<b>(601,5)</b>	<b>(519,6)</b>	<b>15,7%</b>
Custos de Gestão	(274,7)	(239,6)	14,7%	(266,2)	3,2%	(540,9)	(470,8)	14,9%
Custos de Business Performance	(24,2)	(18,7)	29,3%	(22,4)	8,2%	(46,5)	(37,2)	25,0%
Custos de Techfin	(7,6)	(5,7)	33,3%	(6,4)	17,5%	(14,0)	(11,6)	21,1%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>828,9</b>	<b>702,5</b>	<b>18,0%</b>	<b>823,6</b>	<b>0,6%</b>	<b>1.652,6</b>	<b>1.392,4</b>	<b>18,7%</b>
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(673,3)</b>	<b>(528,7)</b>	<b>27,3%</b>	<b>(641,4)</b>	<b>5,0%</b>	<b>(1.314,7)</b>	<b>(1.095,3)</b>	<b>20,0%</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(203,7)	(170,7)	19,3%	(201,6)	1,0%	(405,3)	(334,9)	21,0%
Despesas Comerciais e Marketing	(245,9)	(188,3)	30,6%	(223,6)	10,0%	(469,5)	(372,7)	26,0%
Provisão para Perda Esperada	(17,0)	(13,1)	29,2%	(15,8)	7,7%	(32,7)	(30,7)	6,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(109,6)	(101,4)	8,1%	(106,1)	3,3%	(215,8)	(195,1)	10,6%
Provisão para Contingências	(7,7)	(3,2)	144,6%	(1,3)	507,8%	(9,0)	(14,6)	(38,1%)
Depreciação e Amortização	(86,0)	(69,4)	23,9%	(72,7)	18,2%	(158,7)	(141,2)	12,4%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(3,4)	17,5	(119,5%)	(20,2)	(83,2%)	(23,6)	(6,2)	283,0%
<b>Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)</b>	<b>155,6</b>	<b>173,8</b>	<b>(10,5%)</b>	<b>182,3</b>	<b>(14,6%)</b>	<b>337,8</b>	<b>297,1</b>	<b>13,7%</b>
Resultado Financeiro	(3,0)	13,3	(122,4%)	(20,5)	(85,5%)	(23,5)	12,5	(287,4%)
<b>Lucro Antes da Tributação (LAIR)</b>	<b>152,6</b>	<b>187,1</b>	<b>(18,4%)</b>	<b>161,8</b>	<b>(5,7%)</b>	<b>314,4</b>	<b>309,6</b>	<b>1,5%</b>
Imposto de Renda e Contrib. Social	(48,7)	(57,9)	(15,9%)	(62,2)	(21,7%)	(110,9)	(95,5)	16,1%
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>103,9</b>	<b>129,1</b>	<b>(19,5%)</b>	<b>99,5</b>	<b>4,4%</b>	<b>203,4</b>	<b>214,1</b>	<b>(5,0%)</b>
Lucro Líquido de Não Controladores	(8,5)	(6,7)	25,8%	(5,4)	56,5%	(13,9)	(12,3)	13,4%
<b>Lucro Líquido dos Controladores</b>	<b>95,4</b>	<b>122,4</b>	<b>(22,0%)</b>	<b>94,1</b>	<b>1,4%</b>	<b>189,5</b>	<b>201,8</b>	<b>(6,1%)</b>
<i>Mg Líquida dos Controladores</i>	<i>8,4%</i>	<i>12,7%</i>	<i>-430 pb</i>	<i>8,4%</i>	<i>0 pb</i>	<i>8,4%</i>	<i>10,6%</i>	<i>-220 pb</i>



# ANEXO II

## Reconciliação da Demonstração do Resultado Consolidado

Em R\$ milhões	2T23				1S23			
	Resultado GAAP*	Reclass. Depr. e Amort.**	Dimensão de Techfin	Resultado Non-GAAP	Resultado GAAP*	Reclass. Depr. e Amort.**	Dimensão de Techfin	Resultado Non-GAAP
	(a)	(b)	(c)	(a+b+c)	(a)	(b)	(c)	(a+b+c)
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.087,9</b>	-	<b>47,5</b>	<b>1.135,4</b>	<b>2.152,1</b>	-	<b>102,0</b>	<b>2.254,0</b>
Receita de Gestão	986,7	-	-	986,7	1.958,9	-	-	1.958,9
Receita de Business Performance	101,2	-	-	101,2	193,2	-	-	193,2
Receita de Techfin Líquida de Funding	-	-	47,5	47,5	-	-	102,0	102,0
<b>Custos</b>	<b>(330,5)</b>	<b>31,6</b>	<b>(7,6)</b>	<b>(306,5)</b>	<b>(639,6)</b>	<b>52,2</b>	<b>(14,0)</b>	<b>(601,5)</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>757,4</b>	<b>31,6</b>	<b>39,9</b>	<b>828,9</b>	<b>1.512,4</b>	<b>52,2</b>	<b>87,9</b>	<b>1.652,6</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>69,6%</i>		<i>84,1%</i>	<i>73,0%</i>	<i>70,3%</i>		<i>86,3%</i>	<i>73,3%</i>
<b>Despesas (Receitas) operacionais</b>	<b>(588,5)</b>	<b>(31,6)</b>	<b>(53,2)</b>	<b>(673,3)</b>	<b>(1.154,6)</b>	<b>(52,2)</b>	<b>(107,9)</b>	<b>(1.314,7)</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(206,5)	11,9	(9,0)	(203,7)	(410,8)	23,9	(18,4)	(405,3)
Despesas Comerciais e Marketing	(254,7)	19,5	(10,7)	(245,9)	(484,6)	35,7	(20,6)	(469,5)
Despesas Gerais e Administrativas	(122,5)	23,0	(17,8)	(117,4)	(233,0)	43,9	(35,7)	(224,8)
Depreciação e Amortização	-	(75,8)	(10,2)	(86,0)	-	(137,9)	(20,8)	(158,7)
Provisão para Perda Esperada	-	(10,2)	(6,8)	(17,0)	-	(17,7)	(15,0)	(32,7)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(4,8)	-	1,4	(3,4)	(26,3)	-	2,6	(23,6)
<b>Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)</b>	<b>168,9</b>	<b>(0,0)</b>	<b>(13,3)</b>	<b>155,6</b>	<b>357,8</b>	<b>(0,0)</b>	<b>(19,9)</b>	<b>337,8</b>
Receitas Financeiras	87,4	-	1,0	88,4	158,9	-	1,3	160,1
Despesas Financeiras	(91,1)	-	(0,3)	(91,4)	(183,2)	-	(0,4)	(183,6)
<b>Lucro Antes da Tributação (LAIR)</b>	<b>165,2</b>	<b>(0,0)</b>	<b>(12,6)</b>	<b>152,6</b>	<b>333,5</b>	<b>(0,0)</b>	<b>(19,1)</b>	<b>314,4</b>
Imposto de Renda e Contrib. Social	(53,3)	-	4,6	(48,7)	(116,5)	-	5,6	(110,9)
Lucro (Prejuízo) Líquido da Dim. Techfin	(7,9)	-	7,9	-	(13,5)	-	13,5	-
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>103,9</b>	<b>(0,0)</b>	<b>(0,0)</b>	<b>103,9</b>	<b>203,4</b>	<b>(0,0)</b>	<b>0,0</b>	<b>203,4</b>
Lucro Líquido de Não Controladores	(8,5)	-	-	(8,5)	(13,9)	-	-	(13,9)
<b>Lucro Líquido dos Controladores</b>	<b>95,4</b>	<b>(0,0)</b>	<b>(0,0)</b>	<b>95,4</b>	<b>189,5</b>	<b>(0,0)</b>	<b>0,0</b>	<b>189,5</b>
<i>Margem Líquida dos Controladores</i>	<i>8,8%</i>			<i>8,4%</i>	<i>8,8%</i>			<i>8,4%</i>

\* Conforme o CPC-31 / IFRS-5, a transação envolvendo a criação da JV com o Itaú Unibanco S.A. atende aos critérios de ativo mantidos para venda e, desta forma, as informações financeiras trimestrais passarão a apresentar o resultado da operação de Techfin consolidada na linha "Lucro (Prejuízo) Líquido da Dimensão Techfin".

\*\* 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	2T23	2T22	Δ	1T23	Δ	1S23	1S22	Δ
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>103,9</b>	<b>129,1</b>	<b>(19,5%)</b>	<b>99,5</b>	<b>4,4%</b>	<b>203,4</b>	<b>214,1</b>	<b>(5,0%)</b>
<i>Margem Líquida</i>	9,2%	13,4%	-420 pb	8,9%	30 pb	9,0%	11,2%	-220 pb
Prejuízo (Lucro) Líquido da Dim. Techfin	7,9	3,7	117,2%	5,6	41,8%	13,5	14,4	(5,9%)
Depreciação e Amortização	75,8	58,1	30,4%	62,1	22,0%	137,9	115,2	19,7%
Resultado Financeiro	3,7	(13,5)	(127,3%)	20,6	(82,2%)	24,3	(12,8)	(290,3%)
Imp. de Renda e Contrib. Social	53,3	57,1	(6,6%)	63,1	(15,5%)	116,5	93,9	24,1%
<b>EBITDA GAAP</b>	<b>244,6</b>	<b>234,5</b>	<b>4,3%</b>	<b>251,0</b>	<b>(2,5%)</b>	<b>495,7</b>	<b>424,8</b>	<b>16,7%</b>
<i>% EBITDA GAAP</i>	22,5%	25,6%	-310 pb	23,6%	-110 pb	23,0%	23,4%	-40 pb
<b>EBITDA Dimensão Techfin</b>	<b>(3,1)</b>	<b>8,6</b>	<b>(135,6%)</b>	<b>3,9</b>	<b>(178,1%)</b>	<b>0,9</b>	<b>13,5</b>	<b>(93,6%)</b>
<b>Itens Extraordinários</b>	<b>14,6</b>	<b>(13,8)</b>	<b>(206,2%)</b>	<b>26,0</b>	<b>(43,6%)</b>	<b>40,6</b>	<b>14,4</b>	<b>182,2%</b>
Ajuste de M&A a Valor Justo	5,1	1,2	337,3%	21,6	(76,6%)	26,7	26,1	2,3%
Ajuste Extraord. Reestruturação Operacional	7,3	-	-	3,1	137,5%	10,4	-	-
Gastos com Transações de M&A	1,4	2,7	(48,7%)	1,3	7,4%	2,6	5,9	(55,5%)
Crédito Tributário	0,9	(17,6)	(104,9%)	-	-	0,9	(17,6)	(104,9%)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>256,2</b>	<b>229,4</b>	<b>11,7%</b>	<b>281,0</b>	<b>(8,8%)</b>	<b>537,2</b>	<b>452,7</b>	<b>18,7%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada (Non-GAAP)</i>	22,6%	23,7%	-110 pb	25,1%	-250 pb	23,8%	23,7%	10 pb



# ANEXO IV

## Fluxo de Caixa Consolidado (Non-GAAP)

Sem efeitos da consolidação do FIDC

Em R\$ milhões	2T23	2T22	Δ	1T23	Δ	1S23	1S22	Δ
<b>LAIR</b>	<b>152,6</b>	<b>187,1</b>	<b>(18,4%)</b>	<b>161,8</b>	<b>(5,7%)</b>	<b>314,4</b>	<b>309,6</b>	<b>1,5%</b>
<b>Ajustes por:</b>	<b>185,8</b>	<b>143,8</b>	<b>29,2%</b>	<b>196,6</b>	<b>(5,5%)</b>	<b>382,3</b>	<b>337,5</b>	<b>13,3%</b>
Depreciação e Amortização	86,0	69,4	23,9%	72,7	18,2%	158,7	141,2	12,4%
Pagamento Baseado em Ações	5,7	1,6	265,8%	18,0	(68,3%)	23,8	15,3	55,3%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(0,4)	(0,7)	(34,6%)	1,0	(146,4%)	0,5	(0,5)	(209,4%)
Provisão para Perda Esperada	10,6	6,7	58,4%	8,6	22,3%	19,2	14,7	31,1%
Provisão (Reversão) para Contingências	7,1	2,5	179,7%	0,5	>999%	7,6	14,0	(45,2%)
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	5,6	(2,0)	(385,9%)	21,6	(74,2%)	27,2	23,0	18,4%
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	71,2	66,3	7,5%	74,1	(3,8%)	145,3	129,9	11,9%
<b>Varição em Ativos e Passivos Op.:</b>	<b>24,2</b>	<b>(37,2)</b>	<b>(165,0%)</b>	<b>(111,2)</b>	<b>(121,8%)</b>	<b>(87,0)</b>	<b>(83,0)</b>	<b>4,8%</b>
Contas a Receber de Clientes	(6,3)	(58,2)	(89,2%)	(98,2)	(93,6%)	(104,5)	(181,3)	(42,4%)
Impostos a Recuperar	(15,8)	(42,5)	(62,8%)	2,3	(775,9%)	(13,5)	(36,0)	(62,6%)
Depósitos Judiciais	(1,7)	(2,8)	(39,4%)	(2,8)	(38,7%)	(4,4)	(2,1)	113,3%
Outros Ativos	(58,0)	(42,6)	36,0%	(28,3)	104,7%	(86,3)	(48,8)	76,7%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	106,1	95,2	11,4%	(3,7)	<(999%)	102,4	90,1	13,7%
Fornecedores	23,0	1,8	>999%	(20,5)	(212,2%)	2,5	(2,9)	(185,3%)
Comissões a Pagar	(4,9)	(4,3)	13,9%	8,6	(156,9%)	3,7	5,4	(31,2%)
Impostos a Pagar	(5,8)	(1,8)	221,4%	(11,9)	(51,6%)	(17,7)	(17,2)	2,8%
Repasso para Parceiros	(9,8)	12,5	(178,9%)	35,5	(127,7%)	25,7	101,1	(74,6%)
Outras Contas a Pagar	(2,7)	5,5	(149,3%)	7,7	(135,2%)	5,0	8,8	(43,1%)
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>362,6</b>	<b>293,7</b>	<b>23,4%</b>	<b>247,1</b>	<b>46,7%</b>	<b>609,7</b>	<b>564,1</b>	<b>8,1%</b>
Juros Pagos	(2,3)	(93,5)	(97,6%)	(108,7)	(97,9%)	(111,0)	(103,1)	7,7%
IR e CSLL Pagos	(28,5)	(14,8)	92,4%	(51,6)	(44,7%)	(80,0)	(64,9)	23,4%
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>331,8</b>	<b>185,4</b>	<b>79,0%</b>	<b>86,8</b>	<b>282,1%</b>	<b>418,6</b>	<b>396,1</b>	<b>5,7%</b>
Aquisição de Participação Societária	(38,7)	(29,9)	29,4%	-	-	(38,7)	(97,5)	(60,3%)
Aumento de Intangível	(21,4)	(23,5)	(9,0%)	(28,9)	(25,8%)	(50,3)	(33,4)	50,7%
Venda (Aquisição) de Investimentos	0,1	0,0	35,0%	-	-	0,1	6,4	(99,2%)
Resg. (Invest.) Financeiros e Fundo CVC	(254,8)	(3,5)	>999%	-	-	(254,8)	92,3	(376,0%)
Mútuo com Franquias	5,5	4,7	16,2%	6,2	(10,9%)	11,7	9,2	27,1%
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	0,9	1,0	(9,0%)	0,5	86,5%	1,4	1,2	17,1%
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(25,8)	(50,5)	(49,0%)	(11,7)	119,5%	(37,5)	(170,0)	(77,9%)
Aumento de Ativo Imobilizado	(23,0)	(18,3)	25,5%	(38,0)	(39,5%)	(61,0)	(33,0)	85,1%
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>(357,3)</b>	<b>(120,1)</b>	<b>197,6%</b>	<b>(71,9)</b>	<b>396,8%</b>	<b>(429,2)</b>	<b>(224,7)</b>	<b>91,0%</b>
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	(10,5)	(1,6)	577,2%	(0,4)	>999%	(11,0)	(106,7)	(89,7%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(15,1)	(19,4)	(22,1%)	(14,2)	6,7%	(29,3)	(28,4)	3,1%
Dividendos e JCP Pago	(4,2)	(69,7)	(94,0%)	(127,0)	(96,7%)	(131,2)	(79,0)	66,2%
Captação de Debên e Empr. e Fin.	250,0	-	-	-	-	250,0	-	-
Gastos com emissão de ações	-	-	-	-	-	-	(0,1)	(100,0%)
Investimento de não controladores	4,2	-	-	-	-	4,2	-	-
Crédito com Empresas Ligadas	(0,0)	-	-	-	-	(0,0)	-	-
Ações em Tesouraria, Líquidas	-	(109,0)	(100,0%)	(109,4)	(100,0%)	(109,4)	(109,0)	0,4%
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>224,3</b>	<b>(199,7)</b>	<b>(212,3%)</b>	<b>(251,1)</b>	<b>(189,3%)</b>	<b>(26,8)</b>	<b>(323,2)</b>	<b>(91,7%)</b>
<b>Aumento (Redução) das Disponibilidades</b>	<b>198,8</b>	<b>(134,3)</b>	<b>(248,0%)</b>	<b>(236,2)</b>	<b>(184,2%)</b>	<b>(37,3)</b>	<b>(151,7)</b>	<b>(75,4%)</b>
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.664,4	2.853,7	(6,6%)	2.900,5	(8,1%)	2.900,5	2.871,1	1,0%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	2.863,2	2.719,3	5,3%	2.664,4	7,5%	2.863,2	2.719,3	5,3%
Receita Aplicação Financeira	84,9	81,0	4,9%	66,4	27,9%	151,4	156,4	(3,2%)
<b>Fluxo de Caixa Livre*</b>	<b>196,0</b>	<b>142,4</b>	<b>37,7%</b>	<b>54,8</b>	<b>257,9%</b>	<b>250,8</b>	<b>258,4</b>	<b>(3,0%)</b>

\* Geração Op. Caixa (-) IR e CSLL pagos (-) Utilização de Caixa em Investimentos (-) Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil (-) Receita de Aplicação Financeira (+) Valores pagos nas Aquisições de Part. Societárias e Investimentos



# ANEXO V

## Reconciliação Fluxo de Caixa 2T23

Em R\$ milhões	2T23			
	Gestão + Biz Performance (GAAP)	Techfins/ FIDC	Elimin. Consol. Techfin	Consolidado Non-GAAP s/ FIDC
	(a)	(b)	(c)	(a+b+c)
<b>LAIR</b>	<b>165,2</b>	<b>(12,6)</b>	-	<b>152,6</b>
<b>Ajustes por:</b>	<b>178,4</b>	<b>7,3</b>	-	<b>185,8</b>
Depreciação e Amortização	75,8	10,2	-	86,0
Pagamento Baseado em Ações	5,4	0,3	-	5,7
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(0,3)	(0,2)	-	(0,4)
Provisão para Perda Esperada	10,2	0,4	-	10,6
Provisão (Reversão) para Contingências	7,1	(0,0)	-	7,1
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	5,6	-	-	5,6
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	74,5	(3,3)	-	71,2
<b>Varição em Ativos e Passivos Op.:</b>	<b>9,3</b>	<b>14,8</b>	-	<b>24,2</b>
Contas a Receber de Clientes	(23,4)	17,1	-	(6,3)
Impostos a Recuperar	(12,1)	(3,7)	-	(15,8)
Depósitos Judiciais	(1,7)	(0,0)	-	(1,7)
Outros Ativos	(54,7)	(3,2)	-	(58,0)
Obrigações Sociais e Trabalhistas	100,8	5,3	-	106,1
Fornecedores	22,2	0,8	-	23,0
Comissões a Pagar	(5,9)	1,0	-	(4,9)
Impostos a Pagar	(6,4)	0,6	-	(5,8)
Repasse para Parceiros	-	(9,8)	-	(9,8)
Outras Contas a Pagar	(9,6)	6,9	-	(2,7)
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>353,0</b>	<b>9,6</b>	-	<b>362,6</b>
Juros Pagos	(2,2)	(0,0)	-	(2,3)
IR e CSLL Pagos	(28,5)	-	-	(28,5)
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>322,2</b>	<b>9,6</b>	-	<b>331,8</b>
Aumento de Ativo Imobilizado	(22,8)	(0,3)	-	(23,0)
Aumento de Intangível	(21,3)	(0,2)	-	(21,4)
Mútuo com Franquias	5,5	-	-	5,5
Aquisição de Participação Societária	(38,7)	-	-	(38,7)
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(25,8)	-	-	(25,8)
Venda (Aquisição) de Investimentos	0,1	-	-	0,1
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	0,7	0,2	-	0,9
Investimentos Financeiros e Fundo CVC	(4,5)	(250,3)	-	(254,8)
Caixa Investido na Dim. Techfin	0,2	-	(0,2)	-
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>(106,5)</b>	<b>(250,5)</b>	<b>(0,2)</b>	<b>(357,3)</b>
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	(10,5)	-	-	(10,5)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(14,9)	(0,3)	-	(15,1)
Captação de Debên e Empr. e Fin.	-	250,0	-	250,0
Aumento de Capital Líquido de Gastos	-	(0,2)	0,2	-
Investimento de não controladores	4,2	-	-	4,2
Crédito com Empresas Ligadas	(6,1)	6,0	-	(0,0)
Dividendos e JCP Pago	(4,2)	-	-	(4,2)
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>(31,5)</b>	<b>255,5</b>	<b>0,2</b>	<b>224,3</b>
<b>Aumento (Redução) das Disponibilidades</b>	<b>184,2</b>	<b>14,6</b>	-	<b>198,8</b>
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.536,1	128,3	-	2.664,4
Caixa e Equiv. no Fim do Período	2.720,3	142,9	-	2.863,2



# ANEXO VI

## Reconciliação Fluxo de Caixa 1S23

Em R\$ milhões	1S23			
	Gestão + Biz Performance (GAAP) (a)	Techfins/ FIDC (b)	Elimin. Consol. Techfin (c)	Consolidado Non-GAAP s/ FIDC (a+b+c)
<b>LAIR</b>	<b>333,5</b>	<b>(19,1)</b>	-	<b>314,4</b>
<b>Ajustes por:</b>	<b>367,1</b>	<b>15,2</b>	-	<b>382,3</b>
Depreciação e Amortização	137,9	20,8	-	158,7
Pagamento Baseado em Ações	22,8	1,0	-	23,8
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	0,7	(0,2)	-	0,5
Provisão para Perda Esperada	17,7	1,6	-	19,2
Provisão (Reversão) para Contingências	7,2	0,4	-	7,6
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	27,2	-	-	27,2
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	153,6	(8,3)	-	145,3
<b>Varição em Ativos e Passivos Op.:</b>	<b>(59,2)</b>	<b>(27,8)</b>	-	<b>(87,0)</b>
Contas a Receber de Clientes	(54,6)	(49,9)	-	(104,5)
Impostos a Recuperar	(7,2)	(6,3)	-	(13,5)
Depósitos Judiciais	(4,4)	(0,1)	-	(4,4)
Outros Ativos	(89,2)	2,9	-	(86,3)
Obrigações Sociais e Trabalhistas	104,2	(1,8)	-	102,4
Fornecedores	5,5	(3,0)	-	2,5
Comissões a Pagar	2,5	1,2	-	3,7
Impostos a Pagar	(19,3)	1,6	-	(17,7)
Repasse para Parceiros	-	25,7	-	25,7
Outras Contas a Pagar	3,2	1,8	-	5,0
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>641,3</b>	<b>(31,6)</b>	-	<b>609,7</b>
Juros Pagos	(110,9)	(0,1)	-	(111,0)
IR e CSLL Pagos	(80,0)	-	-	(80,0)
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>450,4</b>	<b>(31,7)</b>	-	<b>418,6</b>
Aumento de Ativo Imobilizado	(60,7)	(0,4)	-	(61,0)
Aumento de Intangível	(50,1)	(0,2)	-	(50,3)
Mútuo com Franquias	11,7	-	-	11,7
Aquisição de Participação Societária	(38,7)	-	-	(38,7)
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(37,5)	-	-	(37,5)
Venda (Aquisição) de Investimentos	0,1	-	-	0,1
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	1,2	0,2	-	1,4
Investimentos Financeiros e Fundo CVC	(4,5)	(250,3)	-	(254,8)
Caixa Investido na Dim. Techfin	(4,8)	-	4,8	-
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>(183,3)</b>	<b>(250,6)</b>	<b>4,8</b>	<b>(429,2)</b>
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	(11,0)	-	-	(11,0)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(28,8)	(0,6)	-	(29,3)
Captação de Debên. e Empr. e Fin.	-	250,0	-	250,0
Aumento de Capital Líquido de Gastos	-	4,8	(4,8)	-
Investimento de não controladores	4,2	-	-	4,2
Crédito com Empresas Ligadas	(6,3)	6,3	-	(0,0)
Dividendos e JCP Pago	(131,2)	-	-	(131,2)
Ações em Tesouraria, Líquidas	(109,4)	-	-	(109,4)
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>(282,5)</b>	<b>260,5</b>	<b>(4,8)</b>	<b>(26,8)</b>
<b>Aumento (Redução) das Disponibilidades</b>	<b>(15,5)</b>	<b>(21,9)</b>	-	<b>(37,3)</b>
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.735,8	164,8	-	2.900,5
Caixa e Equiv. no Fim do Período	2.720,3	142,9	-	2.863,2



# ANEXO VII

## Balanço Patrimonial (Non-GAAP)

Sem efeitos da consolidação do FIDC

Em R\$ milhões	2T23	2T22	Δ	1T23	Δ
<b>ATIVO</b>					
<b><u>Circulante</u></b>	<b>4.680,2</b>	<b>4.084,5</b>	<b>14,6%</b>	<b>4.179,1</b>	<b>12,0%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.863,2	2.719,3	5,3%	2.664,4	7,5%
Aplicações Financeiras	357,3	94,9	276,6%	103,7	244,7%
Contas a Receber de Clientes	1.177,9	1.027,4	14,6%	1.171,8	0,5%
Outros Ativos	281,8	242,9	16,0%	239,3	17,8%
<b><u>Não Circulante</u></b>	<b>4.792,9</b>	<b>4.621,1</b>	<b>3,7%</b>	<b>4.668,5</b>	<b>2,7%</b>
Outros Ativos	494,5	457,8	8,0%	501,0	(1,3%)
Imobilizado	429,1	410,8	4,4%	428,0	0,2%
Intangível	3.869,3	3.752,4	3,1%	3.739,5	3,5%
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>9.473,1</b>	<b>8.705,6</b>	<b>8,8%</b>	<b>8.847,6</b>	<b>7,1%</b>
<b>PASSIVO</b>					
<b><u>Circulante</u></b>	<b>2.294,5</b>	<b>2.010,3</b>	<b>14,1%</b>	<b>1.590,5</b>	<b>44,3%</b>
Empréstimos e Arrendamentos	312,3	57,7	441,0%	58,9	430,6%
Debêntures	61,3	518,2	(88,2%)	8,7	602,7%
Repasse para parceiros	703,9	621,2	13,3%	713,8	(1,4%)
Outros Passivos	1.216,9	813,1	49,7%	809,1	50,4%
<b><u>Não Circulante</u></b>	<b>2.490,8</b>	<b>2.098,3</b>	<b>18,7%</b>	<b>2.669,4</b>	<b>(6,7%)</b>
Empréstimos e Arrendamentos	136,7	180,0	(24,1%)	141,1	(3,2%)
Debêntures	1.489,9	999,0	49,1%	1.489,1	0,1%
Provisão para Contingências	114,3	110,2	3,7%	108,0	5,9%
Outros Passivos	749,9	809,1	(7,3%)	931,2	(19,5%)
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>4.687,8</b>	<b>4.596,9</b>	<b>2,0%</b>	<b>4.587,7</b>	<b>2,2%</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>9.473,1</b>	<b>8.705,6</b>	<b>8,8%</b>	<b>8.847,6</b>	<b>7,1%</b>





# ANEXO VIII

## Reconciliação Balanço Patrimonial

Em R\$ milhões	2T23				
	Gestão + Biz Performance	Techfins/ FIDC	Consolidado Non-GAAP s/ FIDC	Efeito Desconsol. Techfin	GAAP
	(a)	(b)	(a+b)	(C)	(a+b+c)
<b>ATIVO</b>					
<b><u>Circulante</u></b>	<b>3.513,1</b>	<b>1.167,1</b>	<b>4.680,2</b>	<b>1.738,6</b>	<b>6.418,8</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.720,3	142,9	2.863,2	(142,9)	2.720,3
Aplicações Financeiras	-	357,3	357,3	(357,3)	-
Contas a Receber de Clientes	529,8	648,1	1.177,9	(648,1)	529,8
Outros Ativos	263,0	18,9	281,8	(18,9)	263,0
Ativos Dimensão Techfin	-	-	-	2.905,7	2.905,7
<b><u>Não Circulante</u></b>	<b>4.504,5</b>	<b>288,4</b>	<b>4.792,9</b>	<b>(288,4)</b>	<b>4.504,5</b>
Outros Ativos	439,4	55,1	494,5	(55,1)	439,4
Imobilizado	423,7	5,4	429,1	(5,4)	423,7
Intangível	3.641,5	227,8	3.869,3	(227,8)	3.641,5
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>8.017,6</b>	<b>1.455,5</b>	<b>9.473,1</b>	<b>1.450,2</b>	<b>10.923,3</b>
<b>PASSIVO</b>					
<b><u>Circulante</u></b>	<b>1.296,5</b>	<b>998,0</b>	<b>2.294,5</b>	<b>1.461,3</b>	<b>3.755,8</b>
Empréstimos e Arrendamentos	59,5	252,9	312,3	(252,9)	59,5
Debêntures	61,3	-	61,3	-	61,3
Repasse para parceiros	-	703,9	703,9	(703,9)	-
Outros Passivos	1.175,7	41,2	1.216,9	(41,2)	1.175,7
Passivos Dimensão Techfin	-	-	-	2.459,2	2.459,2
<b><u>Não Circulante</u></b>	<b>2.479,7</b>	<b>11,1</b>	<b>2.490,8</b>	<b>(11,1)</b>	<b>2.479,7</b>
Empréstimos e Arrendamentos	135,5	1,1	136,7	(1,1)	135,5
Debêntures	1.489,9	-	1.489,9	-	1.489,9
Provisão para Contingências	112,7	1,6	114,3	(1,6)	112,7
Outros Passivos	741,7	8,3	749,9	(8,3)	741,7
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>4.241,3</b>	<b>446,5</b>	<b>4.687,8</b>	<b>-</b>	<b>4.687,8</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>8.017,6</b>	<b>1.455,5</b>	<b>9.473,1</b>	<b>1.450,2</b>	<b>10.923,3</b>



# ANEXO IX

## Composição dos Direitos Creditórios da Techfin por Vencimento

Em R\$ milhões	2T23	2T22	Δ	1T23	Δ
A vencer	1.786,6	1.746,4	2,3%	1.950,4	(8,4%)
<b><i>Títulos Vencidos</i></b>					
Até 30 dias	14,6	16,3	(10,3%)	14,1	3,7%
de 31 a 60 dias	4,6	4,1	11,8%	4,0	15,0%
de 61 a 90 dias	6,2	3,5	79,3%	3,9	58,9%
de 91 a 180 dias	15,3	11,5	33,2%	18,3	(16,3%)
de 181 a 360 dias	20,3	11,5	75,6%	16,6	22,2%
mais de 360 dias	85,4	61,2	39,5%	79,2	7,8%
<b>Contas a receber bruto</b>	<b>1.933,0</b>	<b>1.854,5</b>	<b>4,2%</b>	<b>2.086,5</b>	<b>(7,4%)</b>
(-) Provisão para perda esperada	(127,1)	(91,4)	39,1%	(121,4)	4,8%
<b>Total</b>	<b>1.805,9</b>	<b>1.763,1</b>	<b>2,4%</b>	<b>1.965,1</b>	<b>(8,1%)</b>



# ANEXO X

## Aging de Amortização de Intangíveis de Aquisições

Em R\$ milhões	2T23
Até 12 meses	95,6
de 13 a 24 meses	82,9
de 25 a 36 meses	61,3
de 37 a 48 meses	60,2
mais de 48 meses	228,9
<b>Total</b>	<b>528,9</b>



# GLOSSÁRIO

## A

**Addressable market:** mercado endereçável.

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

**ARR** (Annual Recurring Revenue): Receita Recorrente Anualizada.

## C

**CADE** (Conselho Administrativo de Defesa Econômica).

**CAC** (Custo de Aquisição do Cliente).

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

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

## E

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

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

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

## F

**FIDC** (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios).

## G

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

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

## H

**Headcount:** contagem do total de colaboradores de uma organização.

## I

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

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

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

## J

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

## L

**LGPD** (Lei Geral de Proteção de Dados).

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

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

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

## M

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



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

## N

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

## O

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

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

**ONU** (Organização das Nações Unidas).

## P

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

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

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

## Q

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

## R

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

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

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

## S

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

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

**Signings:** produção de vendas.

**SMB** (Small Million Business).

## T

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

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

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

## U

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

## Y

**YoY:** ano contra ano.