

# RELEASE DE RESULTADOS 3T24

**VIDEOCONFERÊNCIA - 07 de Novembro de 2024 às 11h00 (BRT)**

- **PORTUGUÊS:**

Transmissão ao vivo: [clique aqui](#). Lista de Telefones [clique aqui](#) (acesso - ID do webinar: 885 2575 6000) ou no website [ri.totvs.com](https://ri.totvs.com)

- **INGLÊS (Tradução Simultânea):**

Transmissão ao vivo: [clique aqui](#). Lista de Telefones [clique aqui](#) (acesso - ID do webinar: 885 2575 6000) ou no website [ri.totvs.com/en](https://ri.totvs.com/en)





# 3T24 RELEASE DE RESULTADOS

São Paulo, 06 de novembro de 2024 - A TOTVS S.A. (B3: TOTS3), líder no desenvolvimento de soluções de negócio no Brasil, anuncia seus resultados do Terceiro Trimestre de 2024 (3T24).

## EBITDA AJUSTADO CRESCEU 13% COM MARGEM 200 PONTOS BASE ACIMA DO 2T24

- Margem EBITDA Ajustada ficou 20 pontos base acima do 1T24, mesmo este último contando com a receita sazonal de Licença do Corporativo
- Margem EBITDA de Business Performance atingiu 2 dígitos, crescendo 640 pontos base sobre o 2T24 e 600 pontos base sobre o 3T23
- Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$226 milhões no trimestre, 55% acima do 2T24
- Receita Recorrente Gestão + Business Performance cresceu 21% sobre o 3T23, chegando a R\$1,2 bilhão e a 87% da Receita Líquida Total

RECEITA LÍQUIDA<sup>(1)</sup> 3T24

**R\$1,4bi**  
+4,2% vs 2T24

EBITDA AJUSTADO 3T24

**R\$335MM**  
+13% vs 2T24

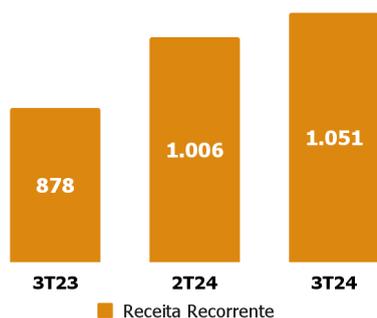
LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO 3T24

**R\$226MM**  
+55% vs 2T24

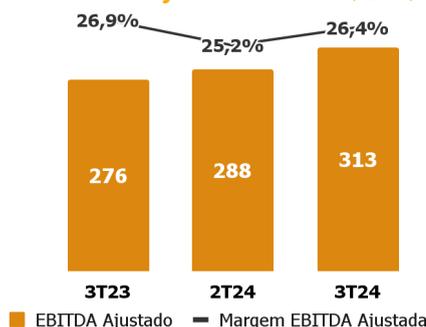
FLUXO DE CAIXA LIVRE 3T24

**R\$183MM**  
+16% vs 2T24

### Receita Recorrente de Gestão (R\$ MM)



### EBITDA Ajustado Gestão (R\$ MM)



ARR Gestão

**R\$4,8bi**  
+3,4% vs 2T24  
+18% vs 3T23

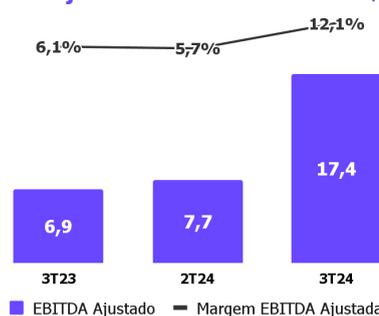
Adição Líquida ARR Gestão

**R\$158MM**  
+6,5% vs 2T24

### Receita de Biz Performance (R\$ MM)



### EBITDA Ajustado Biz Performance (R\$ MM)



ARR Biz Performance

**R\$559MM**  
+4,2% vs 2T24  
+25% vs 3T23

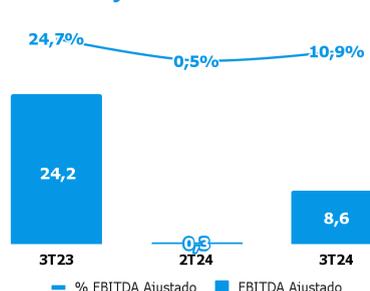
EBITDA Biz Performance

**R\$17MM**  
+127% vs 2T24

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



### EBITDA Ajustado Techfin (R\$ MM)



Inadimplência >90 dias

**1,3%**  
320 pontos base abaixo da Média Brasil<sup>(2)</sup>

Produção de Crédito

**+R\$3bi**  
+9,2% vs 2T24

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

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



# EVENTOS RECENTES

## Aquisição da VAREJONLINE

### Mais um passo na construção de uma “Suíte Varejo” completa



A VAREJONLINE possui uma oferta abrangente e especializada em soluções de gestão para o varejo. Indo além dos Pontos de Venda (“PDV”) tradicionais, oferece uma abordagem integrada ao incorporar módulos essenciais para a otimização de todos os processos operacionais e administrativos dos varejistas, com destaque para operações com franqueados, com arquitetura tecnológica moderna e 100% nativa em nuvem, características raras de encontrar no segmento varejista.

Para mais informações, [clique aqui](#)

## Novo Programa de Recompra de Ações

### Encerramento do programa anterior e cancelamento das ações recompradas

O Conselho de Administração aprovou nesta data: (i) o encerramento do programa de recompra de ações aprovado em 7 de novembro de 2023; (ii) o cancelamento de 17.781.600 ações em tesouraria, sem redução do capital social; e (iii) a criação de um novo programa de recompra de até 18 milhões de ações, visando maximizar a geração de valor ao acionista e promover a alocação eficiente de capital.

Para mais informações, [clique aqui](#)



## GPTW 2024

### TOTVS e RD Station reconhecidas entre as melhores empresas para se trabalhar no Brasil



A TOTVS conquistou o 18º lugar e a RD Station o 44º lugar na categoria de empresas que têm entre 1.000 e 9.999 colaboradores da edição 2024 do ranking Great Place To Work Brasil (GPTW). Esse reconhecimento reflete a crença da TOTVS de que todo mundo pode crescer e seu comprometimento com seu objetivo de ser cada vez mais reconhecida como um ótimo lugar para se trabalhar.

Para mais informações, [clique aqui](#)

## Troféu transparência 2024

### TOTVS entre as melhores demonstrações financeiras

O reconhecimento pelo quarto ano consecutivo no Troféu Transparência, concedido pela ANEFAC - Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade, consolida a posição da TOTVS como referência em transparência, ao proporcionar aos investidores e demais stakeholders uma visão clara e confiável de suas operações por meio de suas demonstrações financeiras.

Para mais informações, [clique aqui](#)



## Eleição de CEO para a TOTVS TECHFIN

### Mauro Wulkan assume o cargo de Diretor-Presidente (“CEO”)



Como parte do processo de integração entre as operações da Supplier e da TOTVS TECHFIN, Mauro Wulkan assume a posição de CEO com a responsabilidade de liderar a estratégia de crescimento da Techfin, focada na criação do ERP Banking, um conceito disruptivo que envolve o desenvolvimento e distribuição de serviços financeiros para pessoas jurídicas com jornada digital integrada ao ERP, além do uso dos dados como principal motor da modelagem de crédito.

Para mais informações, [clique aqui](#)



# RESULTADOS FINANCEIROS E OPERACIONAIS

## Mensagem da Administração

Esse terceiro trimestre representa uma espécie de “*to turn the corner*” em relação à capacidade da TOTVS em demonstrar alavancagem operacional, tanto no EBITDA, quanto no “*bottom line*”.

Em conversas com alguns investidores, temos escutado que o crescimento da Companhia nos últimos anos tem sido excepcional, atingindo agora 22 trimestres consecutivos de “*double digits*” de crescimento na receita recorrente (e, considerando a adição de ARR, matematicamente o 23º parece próximo), a maior parte deles nos “*twenties*”, inclusive em Gestão, que era incorretamente visto como um mercado maduro e com alta penetração; porém, esse crescimento não tem sido acompanhado por um ganho de rentabilidade da mesma magnitude.

Na mensagem do trimestre passado, falamos da confiança em que a partir do 2S24, teríamos uma recuperação importante da rentabilidade nas 3 Unidades de Negócios: em Gestão, com o fim dos impactos da longa e incomum grande divergência entre IPCA e IGP-M, além dos ganhos com as integrações das últimas aquisições e da sustentação do crescimento acelerado da receita recorrente; em Business Performance, pelo rápido ganho de escala em um negócio com *unit economics* muito favoráveis; e, em Techfin, pelo aumento de eficiência de custos e de funding, pelas sinergias de integração entre operações e pelo lançamento dos primeiros novos produtos.

É exatamente isso que tivemos a partir deste trimestre. Nas comparações com o 2T24, entregamos: (i) no consolidado, crescimento de mais de 13% no EBITDA, com ganho de 200 pontos base em margem; (ii) em Gestão, crescimento de EBITDA de 9%, com 120 pontos base a mais na margem; (iii) em Business Performance, EBITDA 127% maior, com ganho de 640 pontos base de margem; e (iv) em Techfin, mais de 2000% de crescimento de EBITDA, com 1.040 pontos base a mais na margem.

Outro claro sinal dessa retomada é a comparação, em Gestão, entre os desempenhos do 3T24 versus 1T24 e 3T23 versus 1T23. Historicamente, o primeiro trimestre tem sido o mais forte em margem, devido ao Modelo Corporativo, que traz importante receita adicional de licenças. O 3T23 foi considerado um trimestre excepcional em Gestão, entre outros motivos, pelo fato do EBITDA ficar 0,9% superior ao 1T23, com margem “apenas” 150 pontos base inferior. Pois bem, neste 3T24 tivemos um EBITDA 5,3% maior que o 1T24, com “apenas” 60 pontos base a menos de margem.

O desempenho de ganho de margem em Business Performance está acima do esperado pela própria Companhia, inclusive porque tem sido acompanhado de importantes investimentos na transformação do *single product* em *multi product platform*, que envolve aquisições de empresas com margens menores na partida, além da criação de um novo *go to market* para clientes de Gestão, utilizando a sua máquina de vendas, que se soma ao tradicional *go to market inbound* digital de SaaS.

Em Techfin, passado o primeiro ano de operação da JV com o Itaú, os sinais de rentabilidade também são claros. Depois do 2T23, vimos análises de mercado com projeções de resultados negativos por vários trimestres. Porém, o que temos de lá para cá é uma operação com R\$35 milhões de EBITDA acumulado (a 100%), mesmo investindo fortemente na criação do “ERP Banking”.

Ao olharmos para o último trimestre do ano e também para 2025, estamos confiantes de que a TOTVS tem os elementos necessários para seguir crescendo no *top line*, com alavancagem operacional nas 3 Unidades de Negócios. E, com isso, comprovar sua capacidade única de combinar inovação e pioneirismo, com disciplina financeira e operacional.

Gostaria de encerrar parabenizando e agradecendo todos os nossos colaboradores pela grande conquista do 18º lugar no ranking do GPTW. Como sempre dizemos, gente é a matéria-prima da TOTVS.

**Dennis Herszkowicz - CEO**



# Destques Financeiros e Operacionais

Tendo em vista o avanço no desenvolvimento do ecossistema de soluções de parceiros da Companhia, aprimoramos a divulgação da receita líquida neste trimestre, que passa a retratar as receitas provenientes de soluções de parcerias, nas quais a TOTVS atua como “agente comercial”, já deduzidas dos respectivos custos com o compartilhamento de receita repassada a tais parceiros, de acordo com o CPC 47 / IFRS 15. Para preservar a comparabilidade, tal tratamento foi aplicado à apresentação dos períodos anteriores contidos neste documento. A reconciliação entre o formato anterior e o atual está apresentada no **Anexo XI** deste documento.

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

	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
<b>Crescimento (em R\$ milhões)</b>								
<b>Receita Líquida (Non-GAAP) <sup>(1)</sup></b>	<b>1.369,0</b>	<b>1.188,1</b>	<b>15,2%</b>	<b>1.313,8</b>	<b>4,2%</b>	<b>3.945,8</b>	<b>3.363,9</b>	<b>17,3%</b>
Receita Recorrente Gestão + Biz Performance	1.191,0	987,7	20,6%	1.139,4	4,5%	3.398,7	2.811,5	20,9%
% Receita Recorrente Gestão + Biz Performance	87,0%	83,1%	390 pb	86,7%	30 pb	86,1%	83,6%	250 pb
Receita de Techfin Líquida de Funding <sup>(2)</sup>	39,2	48,9	(19,9%)	34,9	12,3%	105,6	99,9	5,7%
ARR Consolidada	5.343,5	4.500,5	18,7%	5.163,1	3,5%	n/a	n/a	-
Adição Líquida de ARR Consolidada <sup>(3)</sup>	180,4	170,8	5,6%	176,8	2,0%	547,0	525,7	4,0%
Receita SaaS Gestão + Biz Performance	652,9	501,8	30,1%	616,2	6,0%	1.830,2	1.391,8	31,5%
Receita Recorrente vs ARR Gestão <sup>(4)</sup>	89,3%	88,1%	120 pb	89,1%	20 pb	n/a	n/a	-
Rec. Recorrente Biz Performance	140,1	110,0	27,4%	133,4	5,0%	400,1	292,5	36,8%
Produção de Crédito	3.047,2	2.885,6	5,6%	2.791,1	9,2%	8.456,8	7.893,7	7,1%
<b>Rentabilidade (em R\$ milhões)</b>								
<b>Mg EBITDA Ajustada <sup>(5)</sup></b>	<b>24,5%</b>	<b>24,8%</b>	<b>-30 pb</b>	<b>22,5%</b>	<b>200 pb</b>	<b>23,7%</b>	<b>24,7%</b>	<b>-100 pb</b>
EBITDA Ajustado <sup>(6)</sup>	334,7	294,9	13,5%	295,9	13,1%	937,1	831,6	12,7%
NOPLAT <sup>(7)</sup>	228,3	202,5	12,8%	151,2	51,0%	535,9	470,8	13,8%
Lucro Líquido Ajustado <sup>(8)</sup>	226,1	211,0	7,2%	145,5	55,4%	530,6	474,3	11,9%
Margem de Lucro Ajustado	16,5%	17,8%	-130 pb	11,1%	540 pb	13,4%	14,1%	-70 pb
Geração Oper. de Caixa (Gestão + Biz Performance)	331,3	379,9	(12,8%)	350,6	(5,5%)	1.017,8	1.021,2	(0,3%)
Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado (Gestão + BP)	100,2%	134,4%	-3420 pb	118,6%	-1840 pb	109,1%	124,7%	-1560 pb
<b>Mercado de Capitais</b>								
<b>TOTS3 (R\$)</b>	<b>28,56</b>	<b>27,00</b>	<b>5,8%</b>	<b>30,43</b>	<b>(6,1%)</b>	<b>n/a</b>	<b>n/a</b>	<b>-</b>
ADTV 30 (R\$ milhões)	77,5	124,7	(37,8%)	125,4	(38,2%)	n/a	n/a	-
TOTS3 TSR <sup>(9)</sup>	n/a	27,0	7,4%	30,4	(4,0%)	n/a	n/a	-
IBOV (mil pts)	131,8	116,6	13,1%	123,9	6,4%	n/a	n/a	-
IBrX 50 (mil pts)	22,2	19,4	14,2%	20,9	6,3%	n/a	n/a	-

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

<sup>(2)</sup> Considera os resultados de Techfin à 50% em todos os períodos

<sup>(3)</sup> Adição Líquida Orgânica de ARR de Gestão + Business Performance

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

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

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

<sup>(7)</sup> NOPLAT é uma medida gerencial que representa o Lucro Operacional menos os impostos. Racional de Cálculo = Lucro Líquido Ajustado - (Resultado Financeiro Ajustado) x 66%

<sup>(8)</sup> Lucro líquido ajustado pelos itens extraordinários, efeitos da sociedade da operação da Dimensa e sem os efeitos das despesas com amortização de intangíveis oriundos de aquisições

<sup>(9)</sup> TSR representa o retorno total do acionista, ou seja, o pagamento de dividendos do período é somado ao preço final da ação



# Resultados Consolidados (Non-GAAP)

Resultados Consolidados (em R\$ milhões)	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
<b>Receita Líquida Consolidada</b>	<b>1.369,0</b>	<b>1.188,1</b>	<b>15,2%</b>	<b>1.313,8</b>	<b>4,2%</b>	<b>3.945,8</b>	<b>3.363,9</b>	<b>17,3%</b>
<b>Receita Líquida (GAAP)</b>	<b>1.329,8</b>	<b>1.139,2</b>	<b>16,7%</b>	<b>1.278,8</b>	<b>4,0%</b>	<b>3.840,2</b>	<b>3.264,0</b>	<b>17,7%</b>
Receita de Gestão	1.186,1	1.026,5	15,5%	1.143,0	3,8%	3.431,4	2.964,8	15,7%
Receita de Business Performance	143,7	112,7	27,5%	135,8	5,8%	408,7	299,2	36,6%
<b>Receita de Techfin Líquida de Funding <sup>(1)</sup></b>	<b>39,2</b>	<b>48,9</b>	<b>(19,9%)</b>	<b>34,9</b>	<b>12,3%</b>	<b>105,6</b>	<b>99,9</b>	<b>5,7%</b>
<b>EBITDA Ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>334,7</b>	<b>294,9</b>	<b>13,5%</b>	<b>295,9</b>	<b>13,1%</b>	<b>937,1</b>	<b>831,6</b>	<b>12,7%</b>
<b>EBITDA Ajustado Gestão + Biz Performance</b>	<b>330,5</b>	<b>282,8</b>	<b>16,9%</b>	<b>295,7</b>	<b>11,7%</b>	<b>932,9</b>	<b>819,1</b>	<b>13,9%</b>
EBITDA Ajustado de Gestão	313,0	275,9	13,4%	288,0	8,7%	898,3	804,9	11,6%
EBITDA Ajustado de Biz Performance	17,4	6,9	154,1%	7,7	126,7%	34,6	14,2	143,0%
<b>EBITDA Ajustado Techfin <sup>(3)</sup></b>	<b>4,3</b>	<b>12,1</b>	<b>(64,6%)</b>	<b>0,2</b>	<b>&gt;999%</b>	<b>4,2</b>	<b>12,5</b>	<b>(66,7%)</b>
<b>Margem EBITDA Ajustada</b>	<b>24,5%</b>	<b>24,8%</b>	<b>-30 pb</b>	<b>22,5%</b>	<b>200 pb</b>	<b>23,7%</b>	<b>24,7%</b>	<b>-100 pb</b>
<b>% EBITDA Ajustado Gestão + Biz Performance</b>	<b>24,8%</b>	<b>24,8%</b>	<b>0 pb</b>	<b>23,1%</b>	<b>170 pb</b>	<b>24,3%</b>	<b>25,1%</b>	<b>-80 pb</b>
% EBITDA Ajustado de Gestão	26,4%	26,9%	-50 pb	25,2%	120 pb	26,2%	27,1%	-90 pb
% EBITDA Ajustado de Biz Performance	12,1%	6,1%	600 pb	5,7%	640 pb	8,5%	4,8%	370 pb
<b>% EBITDA Ajustado Techfin</b>	<b>10,9%</b>	<b>24,7%</b>	<b>-1380 pb</b>	<b>0,5%</b>	<b>1040 pb</b>	<b>4,0%</b>	<b>12,5%</b>	<b>-850 pb</b>

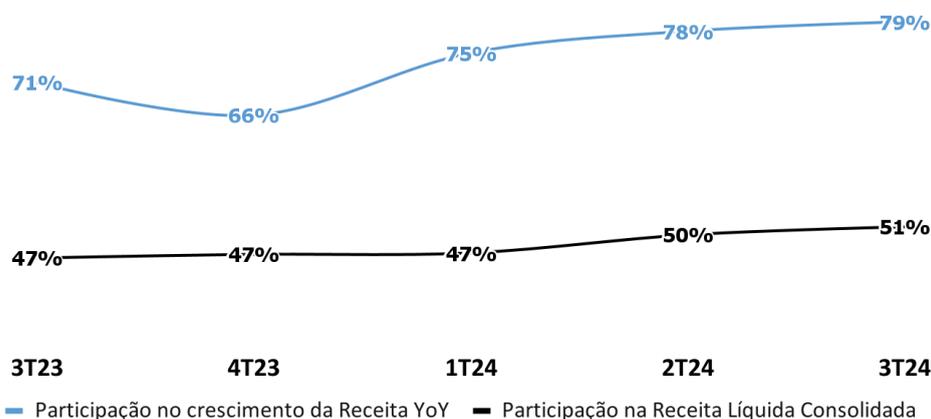
<sup>(1)</sup> Considera os resultados de Techfin à 50% em todos os períodos

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

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

## Receita Líquida

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



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

No terceiro trimestre, a Receita Líquida consolidada atingiu R\$1,4 bilhão, crescimento de 15% em relação ao mesmo período do ano anterior, reflexo dos avanços da Receita de Gestão e Business Performance, que juntas cresceram 17% ano contra ano. Esse desempenho é resultado, em grande parte, do foco na expansão da receita recorrente em ambas as operações, com crescimento de 20% ano contra ano da Receita Recorrente de Gestão, impulsionada pelo crescimento da Receita SaaS, e 28% de crescimento da Receita Líquida de Business Performance no mesmo período.

As receitas de SaaS em Gestão, de Business Performance e de Techfin continuam sendo as principais propulsoras de crescimento, tendo respondido conjuntamente por mais da metade da Receita Total do trimestre e por quase 80% do crescimento ano contra ano da Receita Líquida Consolidada.

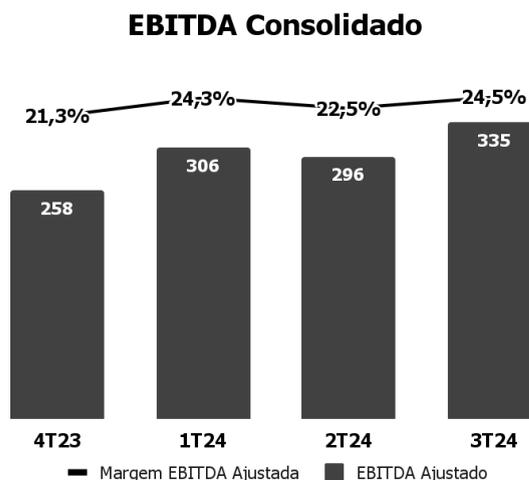


## EBITDA Ajustado

O EBITDA Ajustado encerrou o trimestre em R\$335 milhões, com Margem de 24,5%, 200 pontos base acima do 2T24, impulsionado pela expansão de margem nas três dimensões de negócio.

Como demonstrado no gráfico ao lado, a Companhia vem avançando de forma sequencial em ganho de rentabilidade desde o 4T23. O desempenho do 3T24, com margem 20 pontos base acima do 1T24 é ainda mais impressionante, considerando que o primeiro trimestre tem tido historicamente a margem mais alta do ano. Quando comparado ao 2T24, a margem expandiu 200 pontos base, sendo 120 pontos base em Gestão, 640 pontos base em Business Performance, que atingiu dois dígitos e Margem EBITDA recorde de 12,1%, e 1.040 pontos base em Techfin.

Ainda cabe mencionar que o EBITDA Ajustado de Gestão + Business Performance apresentou expansão de 16,9% ano contra ano, com Margem EBITDA de 24,8%.





## Lucro Líquido Ajustado

Tendo em vista o DNA consolidador da Companhia, que combina o crescimento orgânico ao inorgânico para a geração de valor aos acionistas, ajustamos a métrica de Lucro Líquido Ajustado para melhor retratar a lucratividade da Companhia, adicionando ao racional anterior os seguintes efeitos: (i) despesas com a amortização de ativos intangíveis oriundos de aquisição, eliminando a necessidade da linha de Lucro Caixa; (ii) os impactos extraordinários na despesa financeira por ajuste a valor presente oriundos de *earn-outs*; (iii) variações na despesa financeira pelo ajuste do valor presente de opções para compra de participação de não controladores na Dimensa; e (iv) a parcela de Lucro atribuída aos sócios não controladores da Dimensa.

Em R\$ milhões	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
<b>EBITDA Ajustado Gestão + Biz Performance</b>	<b>330,5</b>	<b>282,8</b>	<b>16,9%</b>	<b>295,7</b>	<b>11,7%</b>	<b>932,9</b>	<b>819,1</b>	<b>13,9%</b>
Itens Extraordinários EBITDA Gestão + Biz Perform.	5,2	(9,2)	(156,9%)	(15,9)	(132,8%)	(25,9)	(49,8)	(48,0%)
<b>EBITDA Gestão + Biz Performance</b>	<b>335,7</b>	<b>273,6</b>	<b>22,7%</b>	<b>279,8</b>	<b>20,0%</b>	<b>907,1</b>	<b>769,3</b>	<b>17,9%</b>
Depreciação e Amortização	(86,9)	(71,5)	21,4%	(84,3)	3,0%	(244,7)	(209,5)	16,8%
Resultado Financeiro	(19,8)	8,1	(346,0%)	(9,6)	105,8%	(34,1)	(16,3)	109,6%
Imp. de Renda e Contrib. Social	64,8	(21,0)	(407,9%)	(61,6)	(205,2%)	(75,5)	(137,5)	(45,1%)
Lucro (Prejuízo) da Operação Descontinuada	-	241,3	(100,0%)	-	-	(1,1)	227,8	(100,5%)
Lucro dos não Controladores - Dimensa	(4,8)	(7,0)	(31,2%)	(5,8)	(16,9%)	(13,4)	(21,0)	(36,1%)
Resultado de Equivalência Patrimonial - Techfin	2,1	4,4	(53,2%)	(3,6)	(157,8%)	(5,8)	4,4	(230,9%)
<b>Lucro Líquido GAAP</b>	<b>291,0</b>	<b>427,7</b>	<b>(32,0%)</b>	<b>114,9</b>	<b>153,3%</b>	<b>532,5</b>	<b>617,3</b>	<b>(13,7%)</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>21,9%</i>	<i>37,5%</i>	<i>-1560 pb</i>	<i>9,0%</i>	<i>1290 pb</i>	<i>13,9%</i>	<i>18,9%</i>	<i>-500 pb</i>
Resultado da Operação Descontinuada ajustado <sup>(1)</sup>	-	(240,0)	(100,0%)	-	-	1,1	(233,2)	(100,5%)
Itens Extraordinários Líquidos de IR <sup>(2)</sup>	(90,6)	5,1	<(999%)	8,9	<(999%)	(70,8)	33,0	(314,6%)
AVP Opção de Compra Líq. de IR <sup>(3)</sup>	7,1	4,2	70,6%	2,2	216,2%	14,9	14,1	6,2%
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR <sup>(4)</sup>	18,6	14,0	33,2%	19,5	(4,5%)	52,8	43,2	22,2%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>226,1</b>	<b>211,0</b>	<b>7,2%</b>	<b>145,5</b>	<b>55,4%</b>	<b>530,6</b>	<b>474,3</b>	<b>11,9%</b>
<i>Margem Líquida Ajustada <sup>(5)</sup></i>	<i>16,5%</i>	<i>17,8%</i>	<i>-130 pb</i>	<i>11,1%</i>	<i>540 pb</i>	<i>13,4%</i>	<i>14,1%</i>	<i>-70 pb</i>

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

<sup>(2)</sup> Itens extraordinários Líquidos de IR: (i) do EBITDA de Gestão + Business Performance; (ii) do Crédito Tributário oriundo da constituição de IR Diferido da RD Station; (iii) dos impactos no AVP oriundos de ajustes de *earn-out*; e (iv) do Resultado de Techfin (50%)

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

<sup>(4)</sup> Amortização de intangíveis oriundos de aquisições, exceto o Ágio, Líquidos de IR

<sup>(5)</sup> Lucro Líquido Ajustado sobre a Receita Líquida de Funding, considerando os resultados de Techfin à 50% em todos os períodos

O Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$226 milhões no 3T24, crescimento de 55% sobre o 2T24 e com a Margem Líquida Ajustada de 16,5%, 540 pontos base acima do trimestre anterior. Este desempenho foi impulsionado pelo crescimento de 12% no EBITDA Ajustado Gestão + Biz Performance e pela redução sazonal do IR e CSLL, devido ao benefício de pagamento de Juros sobre Capital Próprio no 3T.

Quando comparado ao 3T23, o crescimento de 7,2% no Lucro Líquido ajustado se deveu ao aumento de 17% do EBITDA Ajustado de Gestão + Biz Performance, que compensou o impacto da redução de R\$16,2 milhões no resultado financeiro ajustado (vide seção “Resultado pós EBITDA”).

As aquisições recentes, somadas aos ajustes de *earn-out* realizados no final de 2023 e início de 2024 e ao cumprimento do programa de recompra aberto, fizeram com que a posição de Caixa líquido da Companhia tivesse uma redução de 64% no 3T24 em comparação ao 3T23. Estes fatores foram os principais responsáveis pela redução do resultado financeiro e, conseqüentemente, pelo crescimento do Lucro Líquido Ajustado inferior ao crescimento do EBITDA Ajustado do período. Este comportamento é diferente da geração de caixa da Companhia, que abordaremos no próximo tópico.



# Fluxo de Caixa GAAP

## (Dimensões Gestão e Business Performance)

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

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

Em R\$ milhões	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
<b>LAIR (GAAP)</b>	<b>231,1</b>	<b>214,5</b>	<b>7,7%</b>	<b>182,3</b>	<b>26,8%</b>	<b>622,5</b>	<b>548,0</b>	<b>13,6%</b>
<b>Itens que não afetam o Caixa</b>	<b>164,9</b>	<b>177,9</b>	<b>(7,3%)</b>	<b>147,3</b>	<b>11,9%</b>	<b>519,9</b>	<b>545,0</b>	<b>(4,6%)</b>
<b>Varição no Capital de Giro</b>	<b>(64,7)</b>	<b>(12,5)</b>	<b>417,4%</b>	<b>21,0</b>	<b>(407,6%)</b>	<b>(124,6)</b>	<b>(71,7)</b>	<b>73,8%</b>
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>331,3</b>	<b>379,9</b>	<b>(12,8%)</b>	<b>350,6</b>	<b>(5,5%)</b>	<b>1.017,8</b>	<b>1.021,2</b>	<b>(0,3%)</b>
Juros pagos	(76,2)	(111,6)	(31,8%)	(2,4)	>999%	(176,4)	(222,5)	(20,7%)
IR e CSLL pagos	(33,4)	(63,4)	(47,2%)	(41,9)	(20,1%)	(129,2)	(143,4)	(9,9%)
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>221,7</b>	<b>204,9</b>	<b>8,2%</b>	<b>306,3</b>	<b>(27,6%)</b>	<b>712,2</b>	<b>655,3</b>	<b>8,7%</b>
Participações Societárias e Investimentos Líq.	6,6	(40,3)	(116,5%)	(302,0)	(102,2%)	(896,8)	(121,0)	641,1%
Ativo Fixo	(18,7)	(36,7)	(49,1%)	(36,0)	(48,1%)	(71,2)	(96,2)	(26,0%)
Intangíveis	(20,1)	(83,5)	(75,9%)	(41,9)	(52,0%)	(98,2)	(133,6)	(26,5%)
Mútuo com Franquias	(18,8)	(2,5)	655,4%	3,8	(591,0%)	(11,4)	9,2	(223,1%)
Caixa Recebido (Investido) Dim. Techfin	-	410,0	(100,0%)	-	-	-	405,2	(100,0%)
<b>Geração Líq. de Caixa - Investimentos</b>	<b>(51,0)</b>	<b>247,0</b>	<b>(120,6%)</b>	<b>(376,2)</b>	<b>(86,4%)</b>	<b>(1.077,6)</b>	<b>63,6</b>	<b>&lt;(999%)</b>
Aumento (Redução) Dívida Bruta	(25,0)	32,1	(178,0%)	(9,7)	158,9%	(70,4)	21,1	(433,2%)
Investimento de não controladores	-	-	-	-	-	-	4,2	(100,0%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(16,8)	(15,2)	10,5%	(15,0)	11,5%	(46,9)	(43,9)	6,7%
Remuneração ao Acionista	(179,3)	(138,7)	29,3%	(248,3)	(27,8%)	(491,7)	(379,3)	29,6%
Crédito com Empresas Ligadas	-	6,3	(100,0%)	-	-	-	(0,0)	(100,0%)
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>(221,1)</b>	<b>(115,5)</b>	<b>91,4%</b>	<b>(273,0)</b>	<b>(19,0%)</b>	<b>(609,0)</b>	<b>(398,0)</b>	<b>53,0%</b>
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(50,4)	336,4	(115,0%)	(342,9)	(85,3%)	(974,3)	321,0	(403,6%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.205,2	2.720,3	(18,9%)	2.548,1	(13,5%)	3.129,2	2.735,8	14,4%
<b>Caixa e Equiv. no Fim do Período</b>	<b>2.154,8</b>	<b>3.056,7</b>	<b>(29,5%)</b>	<b>2.205,2</b>	<b>(2,3%)</b>	<b>2.154,8</b>	<b>3.056,7</b>	<b>(29,5%)</b>

O Caixa e Equivalente de Caixa encerrou o trimestre com o montante de R\$2,2 bilhões, patamar similar ao do 2T24, principalmente pelo pagamento de R\$137 milhões de Juros sobre capital Próprio, e de R\$43 milhões referentes ao programa de recompra de ações, que juntos consumiram parte relevante da Geração Líquida Operacional de Caixa do trimestre.

Vale ressaltar a conversão de 100% do EBITDA Ajustado de Gestão + Business Performance em Geração Operacional de Caixa do trimestre.



Fluxo de Caixa Livre (Em R\$ milhões)	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>331,3</b>	<b>379,9</b>	<b>(12,8%)</b>	<b>350,6</b>	<b>(5,5%)</b>	<b>1.017,8</b>	<b>1.021,2</b>	<b>(0,3%)</b>
(-) IR e CSLL pagos	(33,4)	(63,4)	(47,2%)	(41,9)	(20,1%)	(129,2)	(143,4)	(9,9%)
(-) Investimento em Ativo Fixo e Intangível	(38,9)	(120,3)	(67,7%)	(78,0)	(50,2%)	(169,4)	(229,8)	(26,3%)
(-) Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(16,8)	(15,2)	10,5%	(15,0)	11,5%	(46,9)	(43,9)	6,7%
(-) Receita Aplicação Financeira Líq. Impostos	(59,7)	(93,3)	(36,0%)	(58,6)	1,9%	(196,7)	(236,2)	(16,7%)
(+) Ajuste IR e CSLL Pagos s/ Alienação JV Techfin	-	30,2	(100,0%)	-	-	-	30,2	(100,0%)
<b>Fluxo de Caixa Livre da Empresa</b>	<b>182,5</b>	<b>118,1</b>	<b>54,6%</b>	<b>157,2</b>	<b>16,1%</b>	<b>475,6</b>	<b>398,1</b>	<b>19,5%</b>

O Fluxo de Caixa Livre encerrou o trimestre em R\$183 milhões, 55% acima do 3T23 e, com o acumulado do ano em R\$476 milhões, 19% acima do mesmo período de 2023. Este desempenho está principalmente relacionado à redução no investimento em Ativo Fixo e Intangível da Operação de T-Cloud, que, conforme comentado em trimestres anteriores, pode sofrer oscilações naturais decorrentes do seu crescimento acelerado. Vale mencionar que esta operação teve um aumento relevante e pontual em 2023 e início de 2024, com o objetivo de reduzir futuramente as despesas com o uso de software e nuvens de terceiros.

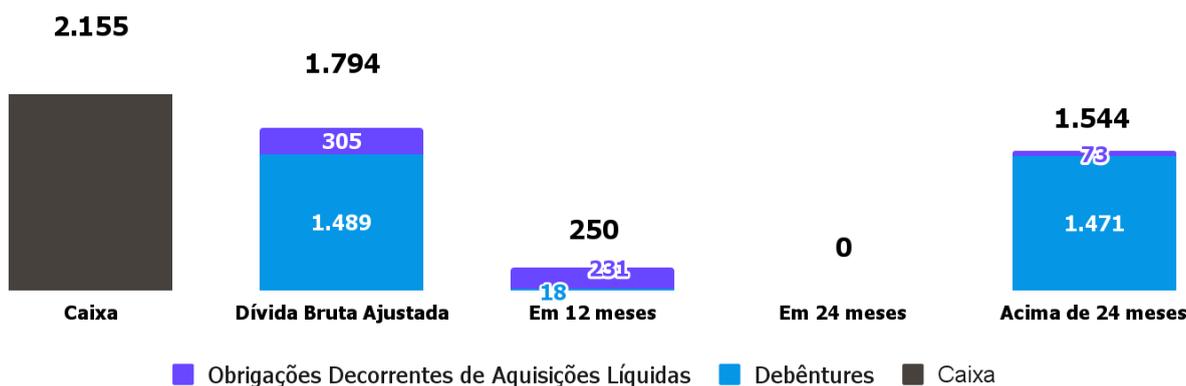


# Endividamento Bruto e Líquido

Em R\$ milhões	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ
Empréstimos e Financiamentos	-	32,1	(100,0%)	-	-
Debêntures	1.489,5	1.498,0	(0,6%)	1.541,6	(3,4%)
<b>Passivo Financeiro</b>	<b>1.489,5</b>	<b>1.530,1</b>	<b>(2,7%)</b>	<b>1.541,6</b>	<b>(3,4%)</b>
Obrigações Decorrentes de Aquisições Líquidas	304,7	515,5	(40,9%)	291,9	4,4%
<b>Dívida Bruta Total</b>	<b>1.794,1</b>	<b>2.045,6</b>	<b>(12,3%)</b>	<b>1.833,5</b>	<b>(2,1%)</b>
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(2.154,8)	(3.056,7)	(29,5%)	(2.205,2)	(2,3%)
<b>Dívida (Caixa) Líquida</b>	<b>(360,7)</b>	<b>(1.011,2)</b>	<b>(64,3%)</b>	<b>(371,7)</b>	<b>(3,0%)</b>
Caixa e Equiv. da Dimensa	(559,1)	(670,7)	(16,6%)	(531,4)	5,2%
Dívida Bruta da Dimensa	38,9	39,8	(2,4%)	35,1	10,9%
<b>Dívida (Caixa) Líquida - excl. Dimensa</b>	<b>159,5</b>	<b>(380,3)</b>	<b>(141,9%)</b>	<b>124,6</b>	<b>28,0%</b>

A Dívida Bruta excluindo a Dimensa alcançou R\$1,8 bilhão ao final do 3T24, mantendo patamar similar ao do 2T24. O saldo de Caixa e Equivalentes excluindo a Dimensa encerrou o trimestre em R\$1,6 bilhão. Conforme comentado no tópico de Fluxo de Caixa, o desempenho operacional da Companhia fez que a posição de Dívida Líquida, excluindo a Dimensa ficasse em patamar similar do 2T24, mesmo frente ao pagamento de Juros sobre Capital Próprio referente ao resultado do primeiro semestre e à execução do programa de recompra.

## Caixa e Dívida Bruta Total





# Resultados da dimensão Gestão

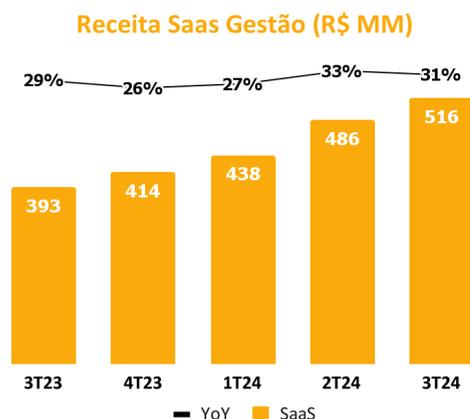
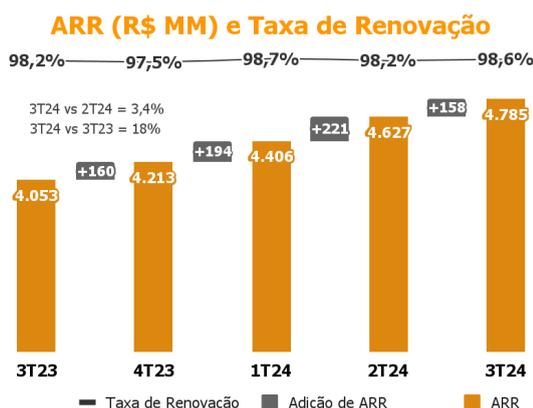
A dimensão Gestão representa o portfólio de soluções focadas na eficiência das operações de *back* e *middle office* dos clientes, por meio de soluções de ERP/RH e de soluções verticais especializadas em 12 segmentos da economia. O resultado do 2T24 desta dimensão contém os números da Ahgora a partir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

Como comentado na seção “Destaques Financeiros e Operacionais”, a apresentação da receita líquida já está deduzida dos custos de repasse de compartilhamento de receita com parceiros de soluções, de acordo com o CPC 47 / IFRS 15. A reconciliação entre o formato anterior e o atual está apresentada no **Anexo XI** deste documento.

Resultado de Gestão (em R\$ milhões)	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.186,1</b>	<b>1.026,5</b>	<b>15,5%</b>	<b>1.143,0</b>	<b>3,8%</b>	<b>3.431,4</b>	<b>2.964,8</b>	<b>15,7%</b>
Recorrente	1.050,9	877,7	19,7%	1.006,0	4,5%	2.998,6	2.518,9	19,0%
Não Recorrente	135,2	148,8	(9,1%)	137,0	(1,3%)	432,9	445,8	(2,9%)
Custos Ajustados	(340,5)	(284,7)	19,6%	(326,3)	4,4%	(970,5)	(794,7)	22,1%
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>845,5</b>	<b>741,8</b>	<b>14,0%</b>	<b>816,7</b>	<b>3,5%</b>	<b>2.460,9</b>	<b>2.170,1</b>	<b>13,4%</b>
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>71,3%</i>	<i>72,3%</i>	<i>-100 pb</i>	<i>71,5%</i>	<i>-20 pb</i>	<i>71,7%</i>	<i>73,2%</i>	<i>-150 pb</i>
Pesquisa e Desenvolvimento	(197,4)	(171,5)	15,1%	(189,8)	4,0%	(573,3)	(511,4)	12,1%
Provisão para Perda Esperada	(9,4)	(7,9)	19,3%	(12,3)	(23,5%)	(31,8)	(22,2)	43,3%
Despesas Comerciais e de Marketing Ajustadas	(230,6)	(202,8)	13,7%	(228,3)	1,0%	(677,7)	(588,7)	15,1%
Despesas Gerais Adm. e Outras Ajustadas	(95,1)	(83,7)	13,7%	(98,3)	(3,2%)	(279,8)	(243,0)	15,2%
<b>EBITDA Ajustado de Gestão</b>	<b>313,0</b>	<b>275,9</b>	<b>13,4%</b>	<b>288,0</b>	<b>8,7%</b>	<b>898,3</b>	<b>804,9</b>	<b>11,6%</b>
<i>% EBITDA Ajustado de Gestão</i>	<i>26,4%</i>	<i>26,9%</i>	<i>-50 pb</i>	<i>25,2%</i>	<i>120 pb</i>	<i>26,2%</i>	<i>27,1%</i>	<i>-90 pb</i>

## Receita Recorrente

O foco constante da Companhia por fontes de receitas recorrentes está retratado na representatividade de aproximadamente 89% da Receita Líquida de Gestão do 3T24, mantendo o ritmo de crescimento e avançando 20% em relação ao terceiro trimestre de 2023. O desempenho de SaaS Gestão foi novamente destaque, com receita de R\$516 milhões no 3T24, 31% acima do 3T23. A contínua demanda pelas soluções de T-Cloud (incluindo a oferta PaaS - *Platform as a Service*) também é outro destaque, contribuindo para que a receita de Cloud aumentasse 32% no período. Estas ofertas de Subscrição na nuvem permitem maior escalabilidade, flexibilidade e eficiência na entrega de suas soluções, além de gerar otimização em processos, reduções de custos relativos à infraestrutura e aumentar a agilidade na implementação de novas funcionalidades. Adicionalmente, estas soluções permitem uma integração mais fácil entre diferentes sistemas e plataformas, garantindo que os clientes possam acessar e utilizar os produtos da TOTVS de maneira mais eficiente. Vemos Cloud como uma oportunidade gigante de crescimento por muitos e muitos anos, com mais da metade da base de clientes de Gestão ainda “*on-premises*”, migração apresentando baixo risco operacional, alto valor agregado, resultando num consumo crescente de nuvem, e que podemos continuar ampliando o portfólio. Temos inclusive observado um novo *assessment* dos mercados acionários estrangeiros em relação às grandes empresas mundiais de ERP, exatamente em função de uma revisão do potencial de crescimento de receita e



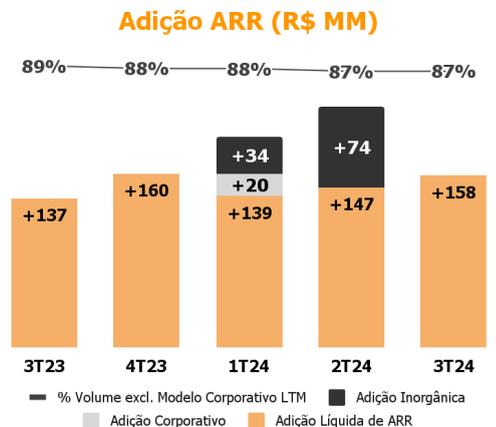


rentabilidade advindo da migração para a nuvem. A TOTVS vem se beneficiando desse movimento há bastante tempo e, portanto, acreditamos que esse *assessment* se aplica integralmente ao nosso caso.

No 3T24, a ARR de Gestão atingiu R\$4,8 bilhões, com Adição Líquida de R\$158 milhões. Esse sólido desempenho orgânico reflete mais um trimestre de continuidade do bom ritmo de vendas, com a Taxa de Renovação de clientes se aproximando de 99%.

Como mencionado em trimestres anteriores, o avanço contínuo na percepção de qualidade dos produtos pelos clientes, refletida no aumento do NPS (*Net Promoter Score*), tem sido um dos principais motores de vendas. Esse fator, aliado à ampliação do portfólio e à redução do TCO (*Custo Total de Propriedade*), tem impactado de forma imediata e positiva o desempenho comercial.

A mudança para o modelo de subscrição ao longo dos anos é um grande sucesso. Um dos formatos que tem impulsionado esse crescimento é o chamado "Intera Ilimitado", que se assemelha ao Modelo Corporativo, porém com a comprovação da métrica e o eventual incremento de valor cobrado sendo realizados de acordo com a data do aniversário do contrato. Estes incrementos são adições de Volume, pois são oriundos de um maior consumo dos softwares por parte dos clientes, porém vinham sendo classificados no componente Preço e fizemos a devida reclassificação para Volume no 3T24. Isso reforça o forte desempenho de vendas que, mesmo com o retorno da contribuição do IGP-M no componente preço, manteve o indicador em 87%, mesmo patamar do 2T24. Cabe mencionar que os contratos reajustados pela inflação no terceiro trimestre possuem uma representatividade do IPCA acima de 60% e que os novos contratos, por padrão, são vinculados ao IPCA, fazendo com que este índice venha ganhando representatividade ao longo do tempo.



## Receitas Não Recorrentes

Em R\$ milhões	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
<b>Receitas Não Recorrentes</b>	<b>135,2</b>	<b>148,8</b>	<b>(9,1%)</b>	<b>137,0</b>	<b>(1,3%)</b>	<b>432,9</b>	<b>445,8</b>	<b>(2,9%)</b>
Licenças	48,9	52,7	(7,1%)	46,8	4,7%	172,6	181,7	(5,0%)
Serviços	86,3	96,1	(10,2%)	90,2	(4,4%)	260,3	264,2	(1,5%)

A TOTVS tem buscado reduzir o TCO (*Total Cost of Ownership*) das soluções, como forma de aumentar ainda mais a sua competitividade, principalmente para clientes novos. Os Serviços Não Recorrentes são normalmente associados aos projetos de implantação e customização em novas vendas. O seu preço ao cliente é de longe o principal componente do TCO no primeiro ano, que é o horizonte de tempo analisado no processo de venda. Portanto, reduzir esse preço é algo bastante positivo e torna a Companhia muito mais acessível.

Uma forma de reduzir esse preço ao cliente é mensalizar esse valor, que passa a ser incorporado de maneira permanente na subscrição. Assim, o primeiro ano fica significativamente mais barato, ao passo que o LTV do cliente, considerando que sua permanência média passa de uma década, fica extremamente maior para a TOTVS.

Essa mecânica tem sido utilizada em escala crescente nas vendas a clientes novos e os feedbacks das equipes comerciais são bem positivos. Portanto, essa modalidade deve ganhar peso daqui em diante e contribuir de maneira crescente para a Receita Recorrente. Essa iniciativa torna a TOTVS mais competitiva, ajuda o cliente com menos capacidade de investimento na partida e é difícil de ser replicada por concorrentes, pois exige capacidade financeira robusta, ao trocar um pedaço da Margem Bruta de curto prazo por um aumento importante da margem EBITDA no médio e longo prazos.

Neste trimestre, tivemos a venda de 2 territórios (Sorocaba e Triângulo Mineiro, que eram parte da franquia TOTVS IP, adquirida no 1T24) para franquias TOTVS, que explica a redução de 4,4% na linha de Serviços quando comparada ao 2T24. Este efeito, somado à redução das Receitas de Licenças, fizeram as Receitas Não Recorrentes registrarem uma queda de 9,1% no 3T24 em comparação ao 3T23 e de 1,3% em comparação ao 2T24.



## Margem Bruta

Em R\$ milhões	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.186,1</b>	<b>1.026,5</b>	<b>15,5%</b>	<b>1.143,0</b>	<b>3,8%</b>	<b>3.431,4</b>	<b>2.964,8</b>	<b>15,7%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>845,5</b>	<b>741,8</b>	<b>14,0%</b>	<b>816,7</b>	<b>3,5%</b>	<b>2.460,1</b>	<b>2.162,4</b>	<b>13,8%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>71,3%</i>	<i>72,3%</i>	<i>-100 pb</i>	<i>71,5%</i>	<i>-20 pb</i>	<i>71,7%</i>	<i>72,9%</i>	<i>-120 pb</i>
Ajuste Extraord. Reestruturação Operacional	-	-	-	-	-	0,8	7,6	(89,0%)
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>845,5</b>	<b>741,8</b>	<b>14,0%</b>	<b>816,7</b>	<b>3,5%</b>	<b>2.460,9</b>	<b>2.170,1</b>	<b>13,4%</b>
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>71,3%</i>	<i>72,3%</i>	<i>-100 pb</i>	<i>71,5%</i>	<i>-20 pb</i>	<i>71,7%</i>	<i>73,2%</i>	<i>-150 pb</i>

A Margem Bruta Ajustada de Gestão alcançou 71,3% no trimestre, representando uma redução de 100 pontos base em relação ao 3T23 e 20 pontos base quando comparada ao trimestre anterior. Esse comportamento está relacionado principalmente: (i) custos de reestruturação decorrentes da venda dos 2 territórios parte da franquia TOTVS IP, adquirida no 1T24, já comentada no tópico “Receitas não Recorrentes” desta seção; e (ii) à tática de redução do TCO, juntamente com a redução de demanda por Licenças, também comentadas no tópico “Receitas não Recorrentes”.

## Pesquisa e Desenvolvimento

As despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) corresponderam a 18,8% da Receita Recorrente do trimestre, 70 pontos base abaixo do 3T23 e 10 pontos base abaixo do 2T24. Esta redução está relacionada, principalmente, ao crescimento de 20% ano contra ano e 4,5% trimestre contra trimestre da Receita Recorrente, o que permitiu à TOTVS continuar realizando os investimentos necessários em Pesquisa e Desenvolvimento, gerando alavancagem operacional.

A Companhia tem acelerado seu investimento em AI, com *approach* em 2 vertentes: (i) utilização de AI nos processos internos, visando ganhos de qualidade e de eficiência/produzividade; (ii) aplicação de AI nos produtos, criando funcionalidades que dão aos clientes diferentes formatos de ganhos de desempenho. Nesse momento, esses investimentos têm combinado a testagem de maneira bastante diversificada, com acompanhamento de uma estrutura centralizada de excelência. A Inteligência Artificial é uma ótima oportunidade para a TOTVS ampliar sua liderança, visto que é uma tecnologia que vem mudando a dinâmica dos negócios.

## Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada correspondeu a 0,8% da Receita de Gestão no trimestre e 0,9% no acumulado dos nove meses de 2024, destacando a estabilidade de um modelo de negócios focado em Receita Recorrente. Esse resultado reflete uma base de clientes ampla, diversificada, pulverizada e resiliente, conforme ressaltado em trimestres anteriores.

## Despesas Comerciais e de Marketing

Em R\$ milhões	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
<b>Despesas Comerciais e de Marketing Ajustadas</b>	<b>(230,6)</b>	<b>(202,8)</b>	<b>13,7%</b>	<b>(228,3)</b>	<b>1,0%</b>	<b>(677,7)</b>	<b>(588,7)</b>	<b>15,1%</b>
<i>% Receita Líquida</i>	<i>19,4%</i>	<i>19,8%</i>	<i>-40 pb</i>	<i>20,0%</i>	<i>-60 pb</i>	<i>19,7%</i>	<i>19,9%</i>	<i>-20 pb</i>
Despesas Comerciais e de Marketing	(230,6)	(202,8)	13,7%	(228,3)	1,0%	(678,9)	(591,0)	14,9%
Ajuste Extraord. Reestruturação Operacional	-	-	-	-	-	1,2	2,3	(49,2%)

As Despesas Comerciais e de Marketing Ajustadas encerraram o trimestre em 19,4% da Receita Líquida, representando redução de 40 pontos base em relação ao 3T23, majoritariamente associada ao efeito de empilhamento da Receita Recorrente resultante das novas vendas realizadas ao longo de 2023 e 2024, assim como o início do aumento de representatividade do repasse de inflação na receita, visto que o IGP-M passou a apresentar valor positivo no acumulado dos últimos 12 meses a partir de junho/24, demonstrando claramente a capacidade de alavancagem operacional.



Em comparação ao 2T24, a redução de 60 pontos base está principalmente relacionada às despesas com Marketing, visto a realização do Universo TOTVS 2024 no trimestre anterior. Vale ressaltar que a Companhia segue com sua nova campanha publicitária, focada em construção de marca, iniciada no mês junho e que vem gerando ótimos resultados em *awareness*.

## Despesas Gerais, Administrativas e Outras

Em R\$ milhões	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
<b>Despesas Gerais Adm. e Outras Ajustadas</b>	<b>(95,1)</b>	<b>(83,7)</b>	<b>13,7%</b>	<b>(98,3)</b>	<b>(3,2%)</b>	<b>(279,8)</b>	<b>(243,0)</b>	<b>15,2%</b>
% Receita Líquida (GAAP)	8,0%	8,2%	-20 pb	8,6%	-60 pb	8,2%	8,2%	0 pb
<b>Despesas Gerais Administrativas e Outras</b>	<b>(89,2)</b>	<b>(93,2)</b>	<b>(4,3%)</b>	<b>(103,8)</b>	<b>(14,1%)</b>	<b>(292,6)</b>	<b>(262,8)</b>	<b>11,3%</b>
Despesas Gerais e Administrativas	(96,3)	(83,0)	16,0%	(100,7)	(4,4%)	(290,7)	(240,5)	20,9%
Provisão para Contingências	(4,5)	(3,5)	29,6%	(5,8)	(21,8%)	(10,6)	(10,7)	(1,4%)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	11,6	(6,7)	(273,1%)	2,7	328,2%	8,7	(11,5)	(175,8%)
<b>Itens Extraordinários</b>	<b>(5,9)</b>	<b>9,6</b>	<b>(162,2%)</b>	<b>5,5</b>	<b>(207,2%)</b>	<b>12,8</b>	<b>19,8</b>	<b>(35,7%)</b>
Ajuste Extraord. Reestruturação Operacional	(0,5)	0,1	(950,9%)	0,1	(851,7%)	1,7	0,6	198,9%
Ajuste de M&A a Valor Justo	-	8,3	(100,0%)	1,6	(100,0%)	15,6	14,5	7,3%
Gastos com Transações de M&A	3,1	1,5	107,8%	3,9	(21,2%)	10,0	4,1	142,5%
Crédito Tributário	-	(0,2)	(100,0%)	-	-	-	0,6	(100,0%)
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(8,6)	-	-	-	-	(14,5)	-	-

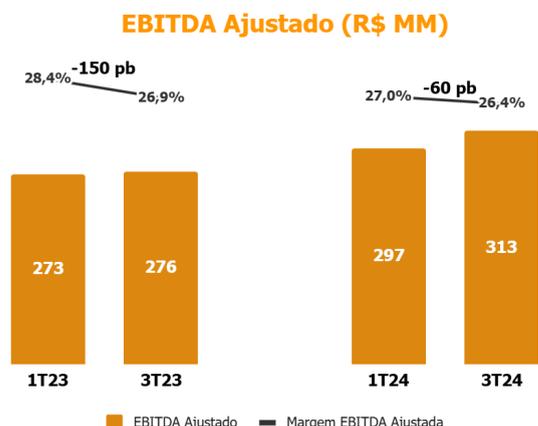
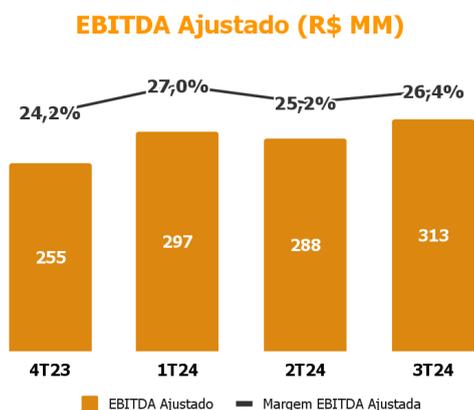
As Despesas Gerais e Administrativas e Outras Ajustadas cresceram 14% em relação ao 3T23, encerrando o trimestre em 8% da Receita Líquida, um nível similar ao registrado no 3T23, mesmo com as aquisições realizadas nos trimestres anteriores. Quando comparado ao 2T24, a redução de 60 pontos base na relação com a Receita Líquida do período está associada principalmente ao início da integração das operações recém adquiridas e à já comentada venda de 2 territórios (Sorocaba e Triângulo Mineiro) pela Unidade IP (Interior Paulista).

Vale lembrar que, conforme mencionado em trimestres anteriores, as estruturas corporativas horizontais, como por exemplo o Conselho de Administração e a maior parte dos executivos, estão integralmente reportadas nesta dimensão, o que ressalta ainda mais o esforço em otimizar os custos operacionais.

## EBITDA e Margem EBITDA

O EBITDA Ajustado de Gestão ultrapassou a marca de R\$300 milhões no trimestre, com crescimento de 13% em relação ao 3T23, impulsionado principalmente pelo aumento de 20% na Receita Recorrente.

Conforme apresentado no gráfico abaixo à esquerda, a dimensão Gestão vem apresentando forte evolução de rentabilidade nos últimos trimestres. Tivemos crescimento sequencial do EBITDA de 8,7% versus o 2T24, com aumento de 1,2 pontos percentuais na margem.





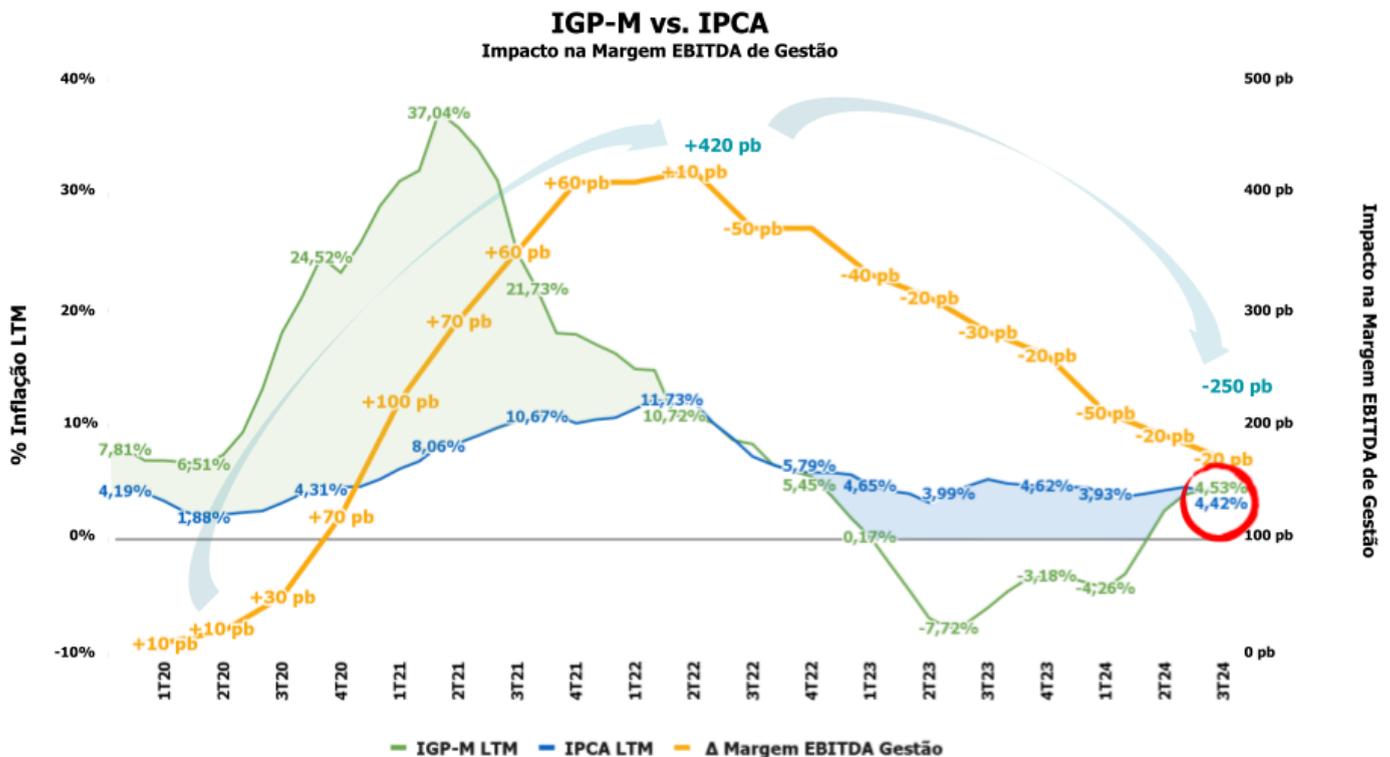
Outra comparação interessante é o crescimento de 5,3% do EBITDA do 3T24 versus o 1T24, com apenas 60 pontos base a menos de margem; como é sabido, o 1T tem sido historicamente o trimestre mais forte em margem, devido ao Modelo Corporativo. Em 2023, o EBITDA do 3T foi considerado excepcional, pois foi nominalmente maior que o do 1T, ficando “apenas” 150 pontos base abaixo em margem. Esse desempenho de rentabilidade de Gestão vem combinado com a sustentação de um crescimento de receita que já dura 22 trimestres consecutivos e é resultado da capacidade de alavancagem operacional e reflete a diluição de custos e das despesas em um modelo de negócios baseado em receita recorrente.

Os próximos trimestres tendem a se beneficiar: (i) da convergência do IGP-M ao IPCA, que se reflete em reajustes repassados aos contratos que completam um novo período de 12 meses; e (ii) da integração das aquisições recentes, que trouxeram uma rentabilidade abaixo da média.

## Dinâmica de Inflação em Gestão

Conforme comentado em trimestres anteriores, os reajustes de receita de Gestão possuem uma dinâmica diferente dos reajustes de salários (dissídio e/ou acordo coletivo), devido aos formatos, aniversários e, principalmente, aos índices terem comportamentos divergentes em alguns momentos (vide tópicos: "Inflação nos custos e despesas" e "Inflação na receita" no glossário ao final deste documento). Desta forma, o descasamento do IGP-M e IPCA pode contribuir como um "tailwind", impactando positivamente o ganho de rentabilidade, quando o IGP-M está acima do IPCA, ou impactando negativamente como um "headwind", prejudicando a rentabilidade, quando as curvas se invertem.

O exercício apresentado no gráfico abaixo, demonstra o impacto, em pontos base, na margem EBITDA de Gestão trimestral, devido ao descasamento dos índices inflacionários.



A linha amarela do gráfico representa a diferença em pontos base na Margem EBITDA do trimestre, como se os contratos reajustados pelo IGP-M fossem reajustados pelo IPCA, de forma acumulada na receita recorrente e na margem de Gestão. Conforme observado, durante o período de 1T20 até o 2T22 (área verde) o IGP-M esteve acima do IPCA, com a Margem EBITDA sendo beneficiada, chegando a acumular 420 pontos base acima no 2T22. Esse benefício se inverteu no 3T22, até que a curva mudasse de direção a partir do 4T22 (área azul), quando o IGP-M passou a ficar abaixo do IPCA. Com isso, houve o efeito cumulativo contrário, que acumulou 250 pontos base neste 3T24.



Em setembro de 2024, o IGP-M dos últimos 12 meses voltou a ficar acima do IPCA e, apesar do efeito sequencial na margem EBITDA ainda estar negativo, é provável que seja revertido em breve, após mais de 2 anos. Outra observação importante é que, desconsiderado o efeito negativo acumulado do 3T23 até o 3T24 (-110 pb), a Margem EBITDA de Gestão do 3T24 apresentou um crescimento de 60 pontos base, quando comparada ao 3T23.



# 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*.

Como comentado na seção “Destaques Financeiros e Operacionais”, a apresentação da receita líquida já está deduzida dos custos de repasse de compartilhamento de receita com parceiros de soluções, de acordo com o CPC 47 / IFRS 15. A reconciliação entre o formato anterior e o atual está apresentada no **Anexo XI** deste documento.

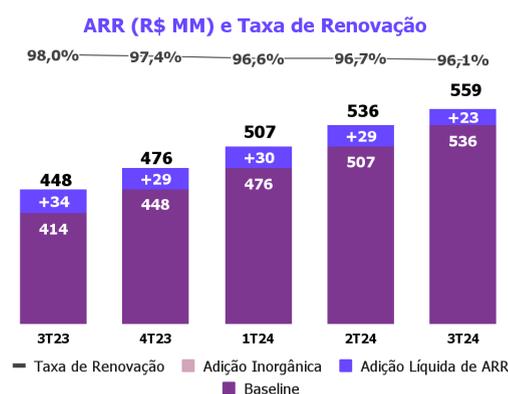
Resultado de Business Performance (em R\$ milhões)	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
<b>Receita Líquida</b>	<b>143,7</b>	<b>112,7</b>	<b>27,5%</b>	<b>135,8</b>	<b>5,8%</b>	<b>408,7</b>	<b>299,2</b>	<b>36,6%</b>
Recorrente	140,1	110,0	27,4%	133,4	5,0%	400,1	292,5	36,8%
Não Recorrente	3,6	2,7	32,5%	2,4	48,7%	8,6	6,7	28,6%
Custos	(36,3)	(25,9)	40,0%	(34,3)	5,9%	(101,6)	(68,4)	48,4%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>107,4</b>	<b>86,8</b>	<b>23,8%</b>	<b>101,6</b>	<b>5,8%</b>	<b>307,1</b>	<b>230,7</b>	<b>33,1%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>74,8%</i>	<i>77,0%</i>	<i>-220 pb</i>	<i>74,8%</i>	<i>0 pb</i>	<i>75,1%</i>	<i>77,1%</i>	<i>-200 pb</i>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(90,7)</b>	<b>(79,5)</b>	<b>14,1%</b>	<b>(104,3)</b>	<b>(13,0%)</b>	<b>(283,7)</b>	<b>(236,5)</b>	<b>19,9%</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(27,9)	(26,7)	4,3%	(29,2)	(4,7%)	(85,4)	(73,8)	15,7%
Provisão para Perda Esperada	(3,8)	(2,5)	48,2%	(4,1)	(8,4%)	(10,9)	(5,9)	86,1%
Despesas Comerciais e de Marketing	(43,3)	(36,0)	20,3%	(44,1)	(1,9%)	(129,2)	(96,7)	33,6%
Despesas Gerais Administrativas e Outras	(15,8)	(14,3)	10,7%	(26,8)	(41,0%)	(58,1)	(60,1)	(3,3%)
<b>EBITDA Biz Performance</b>	<b>16,7</b>	<b>7,3</b>	<b>130,2%</b>	<b>(2,7)</b>	<b>(719,0%)</b>	<b>23,5</b>	<b>(5,8)</b>	<b>(506,8%)</b>
<i>% EBITDA Biz Performance</i>	<i>11,6%</i>	<i>6,4%</i>	<i>520 pb</i>	<i>-2,0%</i>	<i>1360 pb</i>	<i>5,7%</i>	<i>-1,9%</i>	<i>760 pb</i>
<b>Itens Extraordinários</b>	<b>0,7</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(284,3%)</b>	<b>10,4</b>	<b>(93,0%)</b>	<b>11,1</b>	<b>20,0</b>	<b>(44,4%)</b>
Ajuste de M&A a Valor Justo	0,7	(0,4)	(284,3%)	9,8	(92,6%)	10,6	20,0	(47,3%)
Ajuste Reestruturação Operacional	-	-	-	0,6	(100,0%)	0,6	-	-
<b>EBITDA Ajustado de Biz Performance</b>	<b>17,4</b>	<b>6,9</b>	<b>154,1%</b>	<b>7,7</b>	<b>126,7%</b>	<b>34,6</b>	<b>14,2</b>	<b>143,0%</b>
<i>% EBITDA Ajustado de Biz Performance</i>	<i>12,1%</i>	<i>6,1%</i>	<i>600 pb</i>	<i>5,7%</i>	<i>640 pb</i>	<i>8,5%</i>	<i>4,8%</i>	<i>370 pb</i>

## Receita Líquida

Business Performance já é uma realidade, com uma ARR se aproximando de R\$600 milhões, o que a torna um dos maiores negócios de SaaS puro do Brasil. A estratégia nessa Unidade de Negócios combina: (i) a multiplicação das avenidas de crescimento, na qual temos o *single product* se tornando um *multi product platform*, trazendo o cross-sell dentro da dimensão como alavanca; e (ii) a adição de um novo *go-to-market*, focado nos clientes de Gestão (ligeiramente maiores e com forte presença em setores da economia diferentes), com a utilização da já existente estrutura de distribuição de *field sales*.

O objetivo é reforçar as vantagens do SaaS puro em termos de leveza do *unit economics* e da escalabilidade no crescimento, com algumas das principais vantagens do modelo da dimensão de Gestão, em particular *stickiness* e previsibilidade. Isso porque, originalmente, as soluções de Business Performance têm uma natureza mais discricionária, o que as torna mais voláteis, especialmente no acompanhamento trimestral.

Neste trimestre, a Receita Líquida cresceu 28% em comparação ao 3T23, impulsionada pelo aumento de 27% da Receita Recorrente. Na comparação trimestre contra trimestre, o crescimento de 5,8% na Receita reflete principalmente a boa Adição Líquida de ARR registrada nos últimos trimestres, juntamente com a manutenção da Taxa de Renovação em patamares próximos a 97%.





A adição líquida de ARR desse trimestre totalizou R\$23 milhões, desacelerando trimestre contra trimestre, em conjunto com uma redução na taxa de renovação, que ficou pouco acima de 96%. Vale lembrar que, especialmente nessa Dimensão de Negócios, esses indicadores refletem mais rapidamente as dinâmicas de curto prazo do mercado e podem sofrer flutuações trimestrais, sem que representem mudanças estruturais. Nesse momento, entendemos ser esse o caso.

## Margem Bruta

A Margem Bruta de Business Performance fechou o trimestre em 74,8%, mantendo-se estável em comparação ao 2T24, ainda reflexo do aumento na participação das soluções RD Station Conversas, Lexos e Exact Sales na composição da receita, conforme mencionado em trimestres anteriores. Como essas soluções são relativamente novas, ainda operam com níveis de escala e produtividade inferiores aos alcançados pelas soluções mais maduras, como RD Station Marketing e RD Station CRM, que já possuem estruturas mais consolidadas e eficientes.

## Despesas Operacionais

Neste trimestre, as Despesas Operacionais, líquidas dos itens extraordinários, tiveram mais um desempenho positivo, com redução sequencial de 4,1% na comparação com o 2T24, enquanto que na comparação com o 3T23, as despesas cresceram apenas 13%, contra um crescimento de 28% na Receita Líquida, resultando em um ganho importante de margem e demonstrando grande capacidade de alavancagem operacional. Os principais motivos são o rápido ganho de escala, combinado às sinergias que já estão sendo extraídas das aquisições realizadas em 2022 e 2023.

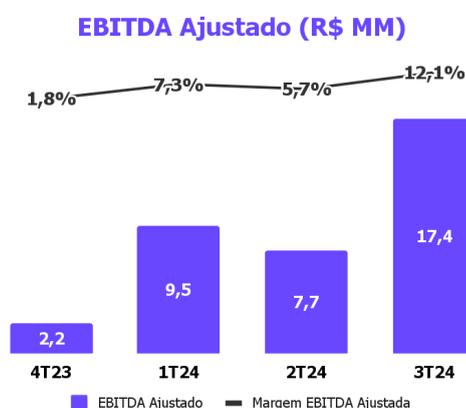
É importante destacar que esses ganhos permitem manter o crescente investimento na expansão e na evolução do portfólio de soluções, bem como na exploração de perfis de clientes adicionais e novos canais de distribuição, que aumentam o *addressable market* e mudam a dinâmica de retenção de clientes e previsibilidade do crescimento da receita.

## EBITDA e Margem EBITDA

O EBITDA Ajustado de Business Performance encerrou o trimestre no patamar recorde acima de R\$17 milhões, mais que dobrando na comparação ano contra ano e trimestre contra trimestre. A Margem EBITDA Ajustada atingiu a marca de dois dígitos, encerrando o trimestre em 12,1%, demonstrando o potencial dos *unit economics* desta dimensão, conforme comentado em trimestres anteriores.

À medida que as soluções de Business Performance ganham maturidade e eficiência, o impacto positivo do crescimento da Receita Recorrente na expansão da margem EBITDA torna-se mais evidente, demonstrando o potencial dos *unit economics* da dimensão, que concilia crescimento e rentabilidade, e tende a ser ainda mais aprimorado com a estratégia de multiproduto.

No acumulado de nove meses, a Margem EBITDA Ajustada ficou em 8,5%, uma expansão de 370 pontos base em relação ao acumulado de nove meses de 2023, demonstrando o compromisso no duplo mandato que visa manter altos níveis de crescimento associados ao ganho constante de rentabilidade.





# Resultado pós EBITDA

## (Dimensões de Gestão e de Business Performance)

### Despesas com Depreciação e Amortização

Em R\$ milhões	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
Depreciação	(40,0)	(35,2)	13,7%	(37,8)	5,9%	(114,1)	(98,5)	15,9%
Amortização	(46,8)	(36,4)	28,9%	(46,5)	0,7%	(130,6)	(111,0)	17,6%
<b>Depreciação e Amortização</b>	<b>(86,9)</b>	<b>(71,5)</b>	<b>21,4%</b>	<b>(84,3)</b>	<b>3,0%</b>	<b>(244,7)</b>	<b>(209,5)</b>	<b>16,8%</b>

As despesas de Depreciação e Amortização apresentaram crescimento de 21% na comparação com o 3T23, associado principalmente ao início das depreciações e amortizações de ativos, oriundas das aquisições ocorridas no período. Quando comparado ao 2T24, o crescimento de 3% destas linhas reflete o crescimento normal das operações, principalmente da operação de Cloud e SaaS que impulsionaram as receitas de Gestão e de Business Performance.

### Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
Receitas Financeiras	67,3	104,6	(35,6%)	67,9	(0,8%)	224,2	263,4	(14,9%)
Despesas Financeiras	(87,1)	(96,5)	(9,7%)	(77,5)	12,4%	(258,3)	(279,7)	(7,6%)
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(19,8)</b>	<b>8,1</b>	<b>(346,0%)</b>	<b>(9,6)</b>	<b>105,8%</b>	<b>(34,1)</b>	<b>(16,3)</b>	<b>109,6%</b>
AVP Opção de Compra - Dimensa	10,7	6,3	70,6%	3,4	216,2%	22,6	21,3	6,2%
AVP Extraordinário - Earn-outs	5,7	(1,4)	(495,6%)	(2,5)	(331,0%)	3,3	0,2	>999%
Despesas Financeiras Ajustada	(70,7)	(91,7)	(22,9%)	(76,6)	(7,8%)	(232,4)	(258,2)	(10,0%)
<b>Resultado Financeiro Ajustado</b>	<b>(3,3)</b>	<b>12,9</b>	<b>(125,9%)</b>	<b>(8,7)</b>	<b>(61,7%)</b>	<b>(8,2)</b>	<b>5,2</b>	<b>(255,5%)</b>

Conforme comentado anteriormente, as aquisições recentes, somadas aos ajustes de *earn-out* realizados no final de 2023 e início de 2024 e ao cumprimento do programa de recompra aberto, fizeram com que a posição de Caixa líquido da Companhia tivesse uma redução de 64% no 3T24 em comparação ao 3T23. Estes fatores foram os principais responsáveis pela redução de R\$16,2 milhões do Resultado Financeiro Ajustado no período.

Quando comparado ao 2T24, a redução de 7,8% nas Despesas Financeiras Ajustadas está relacionada principalmente ao encerramento da apuração do *earn-out* da Tallos em julho de 2024.



## Imposto de Renda e Contribuição Social

Em R\$ milhões	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
<b>LAIR</b>	<b>229,0</b>	<b>210,1</b>	<b>9,0%</b>	<b>185,8</b>	<b>23,2%</b>	<b>628,3</b>	<b>543,6</b>	<b>15,6%</b>
IR à taxa nominal (34%)	(77,9)	(71,4)	9,0%	(63,2)	23,2%	(213,6)	(184,8)	15,6%
Lei 11.196/05 - Incentivo à P&D	8,3	7,4	12,4%	8,8	(6,4%)	24,1	20,7	16,1%
Juros Sobre Capital Próprio	46,3	47,2	(1,9%)	-	-	46,3	47,2	(1,9%)
Efeito control. com Taxas Diferenciadas	(1,7)	(6,7)	(74,4%)	(2,9)	(41,0%)	(11,7)	(15,3)	(23,2%)
Participação de Administradores	(1,0)	(0,9)	9,6%	(1,0)	(3,7%)	(2,6)	(2,8)	(8,3%)
Programa de Alimentação do Trabalhador	0,3	1,8	(82,2%)	0,8	(58,8%)	2,1	3,6	(40,7%)
Outros	(0,5)	1,6	(129,4%)	(4,1)	(88,4%)	(11,0)	(6,1)	79,6%
<b>IR e CSLL excl. IR Dif RD Station</b>	<b>(26,1)</b>	<b>(21,0)</b>	<b>24,1%</b>	<b>(61,6)</b>	<b>(57,6%)</b>	<b>(166,4)</b>	<b>(137,5)</b>	<b>21,0%</b>
% Taxa IR e CSLL excl. IR Dif. RD Station	-11,4%	-10,0%	-140 pb	-33,1%	2170 pb	-26,5%	-25,3%	-120 pb
Constituição IR e CSLL Diferido - RD Station	90,9	-	-	-	-	90,9	-	-
<b>Imp. de Renda e Contrib. Social</b>	<b>64,8</b>	<b>(21,0)</b>	<b>(407,9%)</b>	<b>(61,6)</b>	<b>(205,2%)</b>	<b>(75,5)</b>	<b>(137,5)</b>	<b>(45,1%)</b>
Imp. de Renda e Contrib. Social Corrente	(28,9)	(22,8)	26,6%	(56,8)	(49,1%)	(152,1)	(139,4)	9,1%
Imp. de Renda e Contrib. Social Diferido	93,7	1,8	>999%	(4,8)	<(999%)	76,6	1,9	>999%
% Taxa Efetiva Total	-28,3%	10,0%	-3830 pb	33,1%	-6140 pb	12,0%	25,3%	-1330 pb

Neste trimestre, a operação da RD Station em Business Performance atingiu os critérios necessários para constituição de IR Diferido ativo, permitindo o registro dos Créditos Tributários: (i) da base histórica do Prejuízo Fiscal da RD Station no montante bruto de R\$151 milhões; (ii) dos ajustes temporários (provisões) no montante bruto de R\$17,3 milhões; e (iii) da amortização do ágio (*goodwill*) da incorporação da Tallos no montante bruto de R\$99,2 milhões. Estes efeitos somados totalizaram um crédito de IR diferido de R\$91 milhões. Quando desconsiderados estes efeitos, a Taxa Efetiva Total do trimestre fica em 11,4%, patamar similar ao do 3T23, ambas beneficiadas principalmente pelo pagamento de Juros Sobre Capital Próprio.



## Resultados da dimensão Techfin

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

Abaixo, temos uma seção considerando **100% da operação da TOTVS Techfin**.

Resultado de Techfin (em R\$ milhões)	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
<b>Receita de Techfin Líquida de Funding</b>	<b>78,4</b>	<b>97,8</b>	<b>(19,9%)</b>	<b>69,8</b>	<b>12,3%</b>	<b>211,2</b>	<b>199,8</b>	<b>5,7%</b>
Receita de Produtos de Crédito	112,3	134,5	(16,5%)	99,6	12,7%	309,4	320,0	(3,3%)
Custo de Funding	(36,6)	(38,3)	(4,3%)	(32,4)	13,1%	(105,5)	(124,9)	(15,6%)
Receita de Fee <sup>(1)</sup>	2,7	1,6	69,8%	2,6	4,0%	7,3	4,8	52,5%
Provisão para Perda Esperada	(7,6)	(9,7)	(21,9%)	(8,6)	(11,9%)	(23,3)	(24,7)	(5,6%)
OPEX Ajustado	(62,3)	(63,9)	(2,6%)	(60,9)	2,2%	(179,5)	(150,0)	19,7%
<b>EBITDA Ajustado Techfin</b>	<b>8,6</b>	<b>24,2</b>	<b>(64,6%)</b>	<b>0,3</b>	<b>&gt;999%</b>	<b>8,4</b>	<b>25,1</b>	<b>(66,7%)</b>
% EBITDA Techfin	10,9%	24,7%	-1380 pb	0,5%	1040 pb	4,0%	12,5%	-850 pb
Bellow EBITDA Ajustado	(4,4)	(12,7)	(65,1%)	(7,4)	(40,3%)	(18,1)	(27,1)	(33,2%)
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	5,2	5,2	0,0%	5,2	0,0%	15,7	15,7	0,0%
<b>Lucro (Prejuízo) Ajustado da Dimensão Techfin</b>	<b>9,3</b>	<b>16,7</b>	<b>(44,0%)</b>	<b>(1,9)</b>	<b>(593,4%)</b>	<b>5,9</b>	<b>13,6</b>	<b>(56,7%)</b>
% Lucro (Prejuízo) da Dimensão Techfin	11,9%	17,1%	-520 pb	-2,7%	1460 pb	2,8%	6,8%	-400 pb
Itens Extraordinários Líq. de IR	-	-	-	-	-	(1,7)	-	-
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	(5,2)	(5,2)	0,0%	(5,2)	0,0%	(15,7)	(15,7)	0,0%
<b>Lucro (Prejuízo) da Dimensão Techfin</b>	<b>4,1</b>	<b>11,5</b>	<b>(64,1%)</b>	<b>(7,1)</b>	<b>(157,8%)</b>	<b>(11,5)</b>	<b>(2,1)</b>	<b>456,9%</b>
Outros Resultados <sup>(2)</sup>	2,1	7,1	(70,8%)	(3,6)	(157,8%)	(5,8)	(6,5)	(10,9%)
Resultado de Equivalência Patrimonial - TOTVS	2,1	4,4	(53,2%)	(3,6)	(157,8%)	(5,8)	4,4	(230,9%)

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

<sup>(2)</sup> Resultado Atribuído aos Sócios Parceiros + Resultado da Dimensão de Techfin antes da JV com o Itaú

Informações Operacionais (em R\$ milhões)	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
<b>Produtos de Crédito</b>								
Produção de Crédito	3.047,2	2.885,6	5,6%	2.791,1	9,2%	8.456,8	7.893,7	7,1%
Prazo médio Prod. de Crédito (dias)	64,2	74,1	(13,5%)	59,5	7,8%	n/a	n/a	-
Carteira Líquida de Crédito	2.142,5	1.978,0	8,3%	2.112,9	1,4%	n/a	n/a	-
Prazo médio Cart. em dia (dias)	62,8	61,3	2,4%	67,4	(6,8%)	n/a	n/a	-
Posição de Caixa da Operação de Crédito	386,3	275,0	40,5%	433,1	(10,8%)	n/a	n/a	n/a
<b>Produtos de Fee</b>								
TPV - Pix Techfin	1.807,9	1.010,9	78,9%	1.555,2	16,3%	4.716,1	2.488,3	89,5%



## Receita de Techfin Líquida de Funding

A Receita de Techfin Líquida de Funding encerrou o trimestre em R\$78,4 milhões, 12% acima do 2T24 e 20% abaixo do 3T23. O terceiro trimestre possui comportamento histórico de maior concentração de Produção Crédito advindo do agronegócio, como resultado do período de início da safra agrícola do Brasil. Neste ano, este setor tem enfrentado condições adversas relacionadas, principalmente, à seca em algumas regiões importantes, o que impactou a Produção de Crédito potencial associada a este setor. Este efeito é observado, principalmente, no Prazo médio da Produção de Crédito do trimestre, que ficou 13% abaixo do mesmo período de 2023. Os demais setores de atuação da Techfin mantiveram bom volume de produção, o que contribuiu para o crescimento de 5,6% ano contra ano.

## Custos e Despesas Operacionais

Os Custos e Despesas Operacionais da Techfin mantiveram patamar similar ao do 2T24, ainda reflexo da integração das operações de Supplier e de Techfin que, conforme comentado no trimestre anterior, tem permitido à TOTVS TECHFIN maior fluidez e ganho de eficiência operacional nos investimentos para a construção do novo portfólio de soluções. Neste sentido, o OPEX da Techfin encerrou o 3T24 em R\$22,4 milhões, dentro da faixa revisada de projeção financeira para o 4T24.

## Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada segue demonstrando avanço, tendo representado 0,35% da Carteira Bruta de Crédito no trimestre, 13 pontos base abaixo do 3T23 e 5 pontos base abaixo do 2T24. O baixo patamar de inadimplência nas faixas de 1 a 90 dias dos Direitos Creditórios vencidos resultou em menor nível de inadimplência acima de 90 dias, que encerrou o 3T24 em 320 pontos base abaixo da Média Brasil.

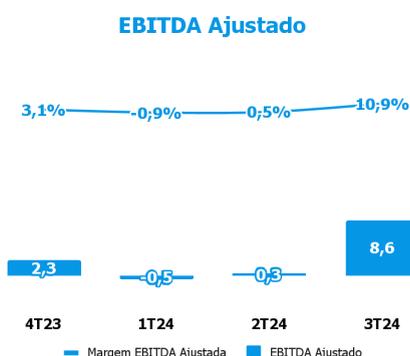
## EBITDA e Margem EBITDA

O EBITDA Ajustado de Techfin encerrou o trimestre em R\$8,6 milhões, crescimento de R\$8,2 milhões sobre 2T24, devido principalmente ao crescimento da Receita Líquida de Funding no período. A Margem EBITDA Ajustada trimestre contra trimestre teve forte e sazonal expansão, saindo de 0,5% no 2T24 para 10,9% no 3T24.

Na comparação ano contra ano, as reduções, tanto no EBITDA Ajustado, quanto na Margem EBITDA Ajustada, estão majoritariamente relacionadas, conforme já comentado: (i) ao desempenho adverso que o setor do agronegócio brasileiro; e (ii) aos investimentos realizados para expandir o portfólio de produtos.

## Lucro/Prejuízo Ajustado da Dimensão Techfin

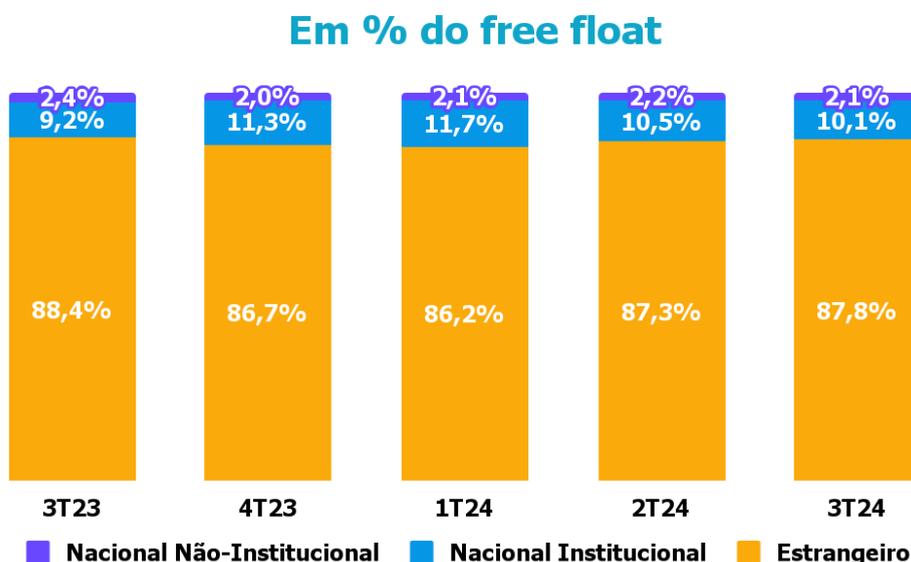
A Techfin encerrou o trimestre com Lucro Líquido Ajustado de R\$9,3 milhões, R\$11,2 milhões acima do 2T24, impulsionado principalmente pelo crescimento de R\$8,2 do EBITDA Ajustado.





# COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

A TOTVS encerrou o 3T24 com Capital Social de aproximadamente R\$3 bilhões, composto por 617.183.181 ações ordinárias, das quais aproximadamente 87% estão em *free-float* com a seguinte composição:



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



# ANEXO I

## Demonstração de Resultados Consolidados

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

Em R\$ milhões	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.329,8</b>	<b>1.139,2</b>	<b>16,7%</b>	<b>1.278,8</b>	<b>4,0%</b>	<b>3.840,2</b>	<b>3.264,0</b>	<b>17,7%</b>
Receita de Gestão	1.186,1	1.026,5	15,5%	1.143,0	3,8%	3.431,4	2.964,8	15,7%
Receita de Business Performance	143,7	112,7	27,5%	135,8	5,8%	408,7	299,2	36,6%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>(376,8)</b>	<b>(310,6)</b>	<b>21,3%</b>	<b>(360,6)</b>	<b>4,5%</b>	<b>(1.072,9)</b>	<b>(870,8)</b>	<b>23,2%</b>
Custos de Gestão	(340,5)	(284,7)	19,6%	(326,3)	4,4%	(971,3)	(802,3)	21,1%
Custos de Business Performance	(36,3)	(25,9)	40,0%	(34,3)	5,9%	(101,6)	(68,4)	48,4%
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>953,0</b>	<b>828,6</b>	<b>15,0%</b>	<b>918,3</b>	<b>3,8%</b>	<b>2.767,2</b>	<b>2.393,2</b>	<b>15,6%</b>
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(704,2)</b>	<b>(626,5)</b>	<b>12,4%</b>	<b>(722,8)</b>	<b>(2,6%)</b>	<b>(2.104,8)</b>	<b>(1.833,3)</b>	<b>14,8%</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(225,3)	(198,3)	13,6%	(219,0)	2,9%	(658,8)	(585,2)	12,6%
Despesas Comerciais e Marketing	(273,9)	(238,8)	14,7%	(272,5)	0,5%	(808,0)	(687,7)	17,5%
Provisão para Perda Esperada	(13,1)	(10,4)	26,4%	(16,4)	(19,7%)	(42,7)	(28,1)	52,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(111,4)	(97,8)	13,9%	(116,8)	(4,6%)	(337,5)	(279,7)	20,7%
Provisão para Contingências	(4,5)	(3,5)	29,7%	(6,0)	(24,9%)	(10,9)	(10,7)	1,7%
Depreciação e Amortização	(86,9)	(71,5)	21,4%	(84,3)	3,0%	(244,7)	(209,5)	16,8%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	11,0	(6,2)	(276,5%)	(7,7)	(242,1%)	(2,3)	(32,5)	(93,0%)
<b>Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)</b>	<b>248,8</b>	<b>202,1</b>	<b>23,1%</b>	<b>195,5</b>	<b>27,3%</b>	<b>662,4</b>	<b>559,8</b>	<b>18,3%</b>
Resultado Financeiro	(19,8)	8,1	(346,0%)	(9,6)	105,8%	(34,1)	(16,3)	109,6%
Resultado da Equivalência Patrimonial	2,1	4,4	(53,2%)	(3,6)	(157,8%)	(5,8)	4,4	(230,9%)
<b>Lucro Antes da Tributação (LAIR)</b>	<b>231,1</b>	<b>214,5</b>	<b>7,7%</b>	<b>182,3</b>	<b>26,8%</b>	<b>622,5</b>	<b>548,0</b>	<b>13,6%</b>
Imposto de Renda e Contrib. Social	64,8	(21,0)	(407,9%)	(61,6)	(205,2%)	(75,5)	(137,5)	(45,1%)
Lucro (Prejuízo) da Operação Descontinuada	-	241,3	(100,0%)	-	-	(1,1)	227,8	(100,5%)
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>295,8</b>	<b>434,8</b>	<b>(32,0%)</b>	<b>120,7</b>	<b>145,1%</b>	<b>545,9</b>	<b>638,2</b>	<b>(14,5%)</b>
Lucro Líquido de Não Controladores	(4,8)	(7,0)	(31,2%)	(5,8)	(16,9%)	(13,4)	(21,0)	(36,1%)
<b>Lucro Líquido GAAP</b>	<b>291,0</b>	<b>427,7</b>	<b>(32,0%)</b>	<b>114,9</b>	<b>153,3%</b>	<b>532,5</b>	<b>617,3</b>	<b>(13,7%)</b>
Margin Líquida	21,9%	37,5%	-1560 pb	9,0%	1290 pb	13,9%	18,9%	-500 pb



# ANEXO II

## Reconciliação da Demonstração do Resultado Consolidado

Em R\$ milhões	3T24			9M24		
	Resultado GAAP*	Reclass. Depr. e Amort.**	Resultado Consolidado	Resultado GAAP*	Reclass. Depr. e Amort.**	Resultado Consolidado
	(a)	(b)	(a+b)	(a)	(b)	(a+b)
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.329,8</b>	-	<b>1.329,8</b>	<b>3.840,2</b>	-	<b>3.840,2</b>
Receita de Gestão	1.186,1	-	1.186,1	3.431,4	-	3.431,4
Receita de Business Performance	143,7	-	143,7	408,7	-	408,7
<b>Custos</b>	<b>(411,0)</b>	<b>34,2</b>	<b>(376,8)</b>	<b>(1.167,4)</b>	<b>94,5</b>	<b>(1.072,9)</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>918,8</b>	<b>34,2</b>	<b>953,0</b>	<b>2.672,8</b>	<b>94,5</b>	<b>2.767,2</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>69,1%</i>		<i>71,7%</i>	<i>69,6%</i>		<i>72,1%</i>
<b>Despesas (Receitas) operacionais</b>	<b>(670,0)</b>	<b>(34,2)</b>	<b>(704,2)</b>	<b>(2.010,4)</b>	<b>(94,5)</b>	<b>(2.104,8)</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(239,9)	14,6	(225,3)	(697,6)	38,8	(658,8)
Despesas Comerciais e Marketing	(280,8)	6,9	(273,9)	(834,2)	26,1	(808,0)
Despesas Gerais e Administrativas	(147,1)	31,1	(116,0)	(433,7)	85,3	(348,4)
Depreciação e Amortização	-	(86,9)	(86,9)	-	(244,7)	(244,7)
Provisão para Perda Esperada	(13,1)	-	(13,1)	(42,7)	-	(42,7)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	11,0	-	11,0	(2,3)	-	(2,3)
<b>Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)</b>	<b>248,8</b>	<b>0,0</b>	<b>248,8</b>	<b>662,4</b>	<b>(0,0)</b>	<b>662,4</b>
Receitas Financeiras	67,3	-	67,3	224,2	-	224,2
Despesas Financeiras	(87,1)	-	(87,1)	(258,3)	-	(258,3)
Resultado da Equivalência Patrimonial	2,1	-	2,1	(5,8)	-	(5,8)
<b>Lucro Antes da Tributação (LAIR)</b>	<b>231,1</b>	<b>0,0</b>	<b>231,1</b>	<b>622,5</b>	<b>(0,0)</b>	<b>622,5</b>
Imposto de Renda e Contrib. Social	64,8	-	64,8	(75,5)	-	(75,5)
Lucro (Prejuízo) Líquido da Dim. Techfin	-	-	-	(1,1)	-	(1,1)
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>295,8</b>	<b>0,0</b>	<b>295,8</b>	<b>545,9</b>	<b>(0,0)</b>	<b>545,9</b>
Lucro Líquido de Não Controladores	(4,8)	-	(4,8)	(13,4)	-	(13,4)
<b>Lucro Líquido GAAP</b>	<b>291,0</b>	<b>0,0</b>	<b>291,0</b>	<b>532,5</b>	<b>(0,0)</b>	<b>532,5</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>21,9%</i>		<i>21,9%</i>	<i>13,9%</i>		<i>13,9%</i>

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

\*\* Conforme estabelecido no CPC-26 (IAS-1), as despesas com depreciação e amortização 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	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>295,8</b>	<b>434,8</b>	<b>(32,0%)</b>	<b>120,7</b>	<b>145,1%</b>	<b>545,9</b>	<b>638,2</b>	<b>(14,5%)</b>
(-) Lucro (Prejuízo) Líquido da Dim. Techfin	-	241,3	(100,0%)	-	-	(1,1)	227,8	(100,5%)
(+) Depreciação e Amortização	86,9	71,5	21,4%	84,3	3,0%	244,7	209,5	16,8%
(-) Resultado Financeiro	(19,8)	8,1	(346,0%)	(9,6)	105,8%	(34,1)	(16,3)	109,6%
(+) Imp. de Renda e Contrib. Social	(64,8)	21,0	(407,9%)	61,6	(205,2%)	75,5	137,5	(45,1%)
<b>EBITDA GAAP</b>	<b>337,7</b>	<b>278,0</b>	<b>21,5%</b>	<b>276,2</b>	<b>22,3%</b>	<b>901,3</b>	<b>773,7</b>	<b>16,5%</b>
<b>(+) EBITDA Ajustado Dimensão Techfin</b>	<b>4,3</b>	<b>12,1</b>	<b>(64,6%)</b>	<b>0,2</b>	<b>&gt;999%</b>	<b>4,2</b>	<b>12,5</b>	<b>(66,7%)</b>
<b>(-) Resultado da Equivalência Patrimonial</b>	<b>2,1</b>	<b>4,4</b>	<b>(53,2%)</b>	<b>(3,6)</b>	<b>(157,8%)</b>	<b>(5,8)</b>	<b>4,4</b>	<b>(230,9%)</b>
<b>(+) Itens Extraordinários</b>	<b>(5,2)</b>	<b>9,2</b>	<b>(156,9%)</b>	<b>15,9</b>	<b>(132,8%)</b>	<b>25,9</b>	<b>49,8</b>	<b>(48,0%)</b>
Ajuste de M&A a Valor Justo	0,7	7,9	(90,7%)	11,4	(93,6%)	26,1	34,5	(24,3%)
Ajuste Reestruturação Operacional	(0,5)	0,1	(950,9%)	0,6	(172,2%)	4,2	10,5	(59,7%)
Gastos com Transações de M&A	3,1	1,5	107,8%	3,9	(21,2%)	10,0	4,1	142,5%
Crédito Tributário	-	(0,2)	(100,0%)	-	-	-	0,6	(100,0%)
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(8,6)	-	-	-	-	(14,5)	-	-
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>334,7</b>	<b>294,9</b>	<b>13,5%</b>	<b>295,9</b>	<b>13,1%</b>	<b>937,1</b>	<b>831,6</b>	<b>12,7%</b>



# ANEXO IV

## Fluxo de Caixa GAAP

Em R\$ milhões	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
<b>LAIR</b>	<b>231,1</b>	<b>214,5</b>	<b>7,7%</b>	<b>182,3</b>	<b>26,8%</b>	<b>622,5</b>	<b>548,0</b>	<b>13,6%</b>
<b>Ajustes por:</b>	<b>164,9</b>	<b>177,9</b>	<b>(7,3%)</b>	<b>147,3</b>	<b>11,9%</b>	<b>519,9</b>	<b>545,0</b>	<b>(4,6%)</b>
Depreciação e Amortização	86,9	71,5	21,4%	84,3	3,0%	244,7	209,5	16,8%
Pagamento Baseado em Ações	21,6	20,5	5,5%	0,1	>999%	47,7	43,2	10,4%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(11,2)	(0,2)	>999%	(6,5)	73,0%	(18,3)	0,5	<(999%)
Provisão para Perda Esperada	13,1	10,4	26,4%	16,4	(19,7%)	42,7	28,1	52,2%
Equivalência Patrimonial	(2,1)	(4,4)	(53,2%)	3,6	(157,8%)	5,8	(4,4)	(230,9%)
Provisão (Reversão) para Contingências	4,5	3,5	29,6%	6,0	(24,9%)	11,0	10,7	2,6%
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	(20,1)	8,0	(351,1%)	(15,6)	28,8%	(21,7)	35,2	(161,8%)
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	72,2	68,6	5,3%	59,1	22,2%	208,1	222,2	(6,3%)
<b>Varição em Ativos e Passivos Op.:</b>	<b>(64,7)</b>	<b>(12,5)</b>	<b>417,4%</b>	<b>21,0</b>	<b>(407,6%)</b>	<b>(124,6)</b>	<b>(71,7)</b>	<b>73,8%</b>
Contas a Receber de Clientes	(9,0)	(28,6)	(68,5%)	(21,3)	(57,8%)	(76,5)	(83,3)	(8,2%)
Impostos a Recuperar	(16,5)	11,2	(246,8%)	(16,1)	2,0%	(35,5)	4,0	(977,9%)
Depósitos Judiciais	(1,1)	0,2	(576,1%)	(0,3)	247,1%	(0,0)	(4,2)	(100,0%)
Outros Ativos	(23,1)	(0,7)	>999%	(53,0)	(56,4%)	(110,3)	(89,9)	22,8%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	3,8	27,2	(86,0%)	96,0	(96,0%)	107,1	131,4	(18,5%)
Fornecedores	(24,1)	(6,2)	291,7%	23,2	(204,0%)	11,7	(0,6)	<(999%)
Comissões a Pagar	11,2	(3,0)	(473,1%)	(8,8)	(227,2%)	(1,6)	(0,5)	195,3%
Impostos a Pagar	2,9	(21,0)	(113,8%)	1,2	139,7%	(4,2)	(40,3)	(89,7%)
Outras Contas a Pagar	(8,8)	8,3	(205,8%)	0,3	<(999%)	(15,5)	11,5	(233,8%)
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>331,3</b>	<b>379,9</b>	<b>(12,8%)</b>	<b>350,6</b>	<b>(5,5%)</b>	<b>1.017,8</b>	<b>1.021,2</b>	<b>(0,3%)</b>
Juros Pagos	(76,2)	(111,6)	(31,8%)	(2,4)	>999%	(176,4)	(222,5)	(20,7%)
IR e CSLL Pagos	(33,4)	(63,4)	(47,2%)	(41,9)	(20,1%)	(129,2)	(143,4)	(9,9%)
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>221,7</b>	<b>204,9</b>	<b>8,2%</b>	<b>306,3</b>	<b>(27,6%)</b>	<b>712,2</b>	<b>655,3</b>	<b>8,7%</b>
Aumento de Ativo Imobilizado	(20,3)	(37,3)	(45,4%)	(37,3)	(45,5%)	(81,1)	(97,9)	(17,2%)
Aumento de Intangível	(20,1)	(83,5)	(75,9%)	(41,9)	(52,0%)	(98,2)	(133,6)	(26,5%)
Mútuo com Franquias	(18,8)	(2,5)	655,4%	3,8	(591,0%)	(11,4)	9,2	(223,1%)
Dividendos Recebidos	-	9,1	(100,0%)	-	-	-	9,1	(100,0%)
Aquisição de Participação Societária	-	(44,5)	(100,0%)	(12,7)	(100,0%)	(583,6)	(83,2)	601,4%
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	-	(5,3)	(100,0%)	(289,3)	(100,0%)	(315,0)	(42,8)	636,1%
Venda (Aquisição) de Investimentos	22,0	-	-	-	-	43,2	0,1	>999%
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	1,6	0,5	207,3%	1,3	27,3%	9,9	1,7	469,3%
Investimento em Fundo CVC	(15,4)	0,4	<(999%)	-	-	(41,4)	(4,1)	898,5%
Caixa Recebido (Investido) Dim. Techfin	-	410,0	(100,0%)	-	-	-	405,2	(100,0%)
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>(51,0)</b>	<b>247,0</b>	<b>(120,6%)</b>	<b>(376,2)</b>	<b>(86,4%)</b>	<b>(1.077,6)</b>	<b>63,6</b>	<b>&lt;(999%)</b>
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	-	-	-	(4,7)	(100,0%)	(40,4)	(11,0)	268,5%
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(16,8)	(15,2)	10,5%	(15,0)	11,5%	(46,9)	(43,9)	6,7%
Crédito com Empresas Ligadas	-	6,3	(100,0%)	-	-	-	(0,0)	(100,0%)
Captação de Debên e Empr. e Fin.	1.475,0	32,1	>999%	-	-	1.475,0	32,1	>999%
Pag. de Principal de Debêntures	(1.500,0)	-	-	(5,0)	>999%	(1.505,0)	-	-
Investimento de não controladores	-	-	-	-	-	-	4,2	(100,0%)
Dividendos e JCP Pago	(136,6)	(138,7)	(1,5%)	-	-	(136,6)	(269,9)	(49,4%)
Ações em Tesouraria, Líquidas	(42,7)	-	-	(248,3)	(82,8%)	(355,1)	(109,4)	224,6%
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>(221,1)</b>	<b>(115,5)</b>	<b>91,4%</b>	<b>(273,0)</b>	<b>(19,0%)</b>	<b>(609,0)</b>	<b>(398,0)</b>	<b>53,0%</b>
<b>Aumento (Redução) das Disponibilidades</b>	<b>(50,4)</b>	<b>336,4</b>	<b>(115,0%)</b>	<b>(342,9)</b>	<b>(85,3%)</b>	<b>(974,3)</b>	<b>321,0</b>	<b>(403,6%)</b>
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.205,2	2.720,3	(18,9%)	2.548,1	(13,5%)	3.129,2	2.735,8	14,4%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	2.154,8	3.056,7	(29,5%)	2.205,2	(2,3%)	2.154,8	3.056,7	(29,5%)



# ANEXO V

## Balço Patrimonial (GAAP)

Em R\$ milhões	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ
<b>ATIVO</b>					
<b>Circulante</b>	<b>3.058,5</b>	<b>3.849,9</b>	<b>(20,6%)</b>	<b>3.070,9</b>	<b>(0,4%)</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.154,8	3.056,7	(29,5%)	2.205,2	(2,3%)
Contas a Receber de Clientes	647,8	617,0	5,0%	643,5	0,7%
Provisão para Perdas Esperadas	(65,8)	(60,0)	9,8%	(59,3)	11,0%
Tributos Correntes a Recuperar	80,3	39,2	105,0%	73,8	8,8%
Garantias de Investimentos	13,7	13,2	4,0%	19,6	(30,1%)
Outros Ativos	227,8	183,8	23,9%	188,1	21,1%
<b>Não Circulante</b>	<b>5.721,8</b>	<b>4.905,3</b>	<b>16,6%</b>	<b>5.632,0</b>	<b>1,6%</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>733,0</b>	<b>467,8</b>	<b>56,7%</b>	<b>600,6</b>	<b>22,0%</b>
Contas a Receber de Clientes	16,5	19,0	(13,2%)	19,7	(16,3%)
Tributos a Recuperar	-	1,2	(100,0%)	-	-
Crédito com Empresas Ligadas	5,2	2,5	108,7%	4,9	7,3%
IR e CSLL Diferidos	231,2	123,0	87,9%	136,1	69,8%
Depósitos Judiciais	31,9	39,7	(19,5%)	32,8	(2,5%)
Ativos Financeiros	163,5	110,9	47,5%	149,0	9,8%
Garantias de Investimentos	181,6	114,1	59,1%	179,1	1,4%
Outros Ativos	103,0	57,3	79,7%	79,1	30,3%
Investimentos	317,6	324,6	(2,1%)	315,5	0,7%
Imobilizado	397,5	424,4	(6,3%)	400,4	(0,7%)
Intangível	4.273,7	3.688,5	15,9%	4.315,4	(1,0%)
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>8.780,4</b>	<b>8.755,2</b>	<b>0,3%</b>	<b>8.702,9</b>	<b>0,9%</b>
<b>PASSIVO</b>					
<b>Circulante</b>	<b>1.254,0</b>	<b>1.297,2</b>	<b>(3,3%)</b>	<b>1.280,1</b>	<b>(2,0%)</b>
Obrigações Sociais e Trabalhistas	473,3	414,2	14,3%	479,0	(1,2%)
Fornecedores	170,4	133,1	28,0%	194,6	(12,4%)
Obrigações fiscais	113,9	110,2	3,4%	119,8	(4,9%)
Debêntures	18,5	7,3	152,2%	48,6	(62,0%)
Empréstimos e Financiamentos	-	32,1	(100,0%)	-	-
Financiamento por Arrendamento	58,2	58,4	(0,4%)	57,5	1,2%
Dividendos e JCP a Pagar	1,1	1,6	(35,2%)	1,8	(40,8%)
Obrigações por Aquisição de Invest.	244,9	377,3	(35,1%)	238,1	2,9%
Comissões a Pagar	63,6	65,0	(2,1%)	52,4	21,4%
Outros Passivos	110,0	97,9	12,4%	88,3	24,6%
<b>Não Circulante</b>	<b>2.418,3</b>	<b>2.446,5</b>	<b>(1,2%)</b>	<b>2.434,5</b>	<b>(0,7%)</b>
Financiamento por Arrendamento	78,2	120,4	(35,1%)	77,3	1,2%
Debêntures	1.471,0	1.490,7	(1,3%)	1.493,0	(1,5%)
Obrigações por Aquisição de Invest.	255,0	265,5	(4,0%)	252,4	1,0%
Obrigações Fiscais	0,0	0,2	(81,9%)	0,6	(93,0%)
IR e CSLL Diferidos	15,6	5,7	172,4%	14,2	9,7%
Provisão para Contingências	100,9	115,0	(12,3%)	112,6	(10,4%)
Passivo Financeiro	435,3	404,3	7,7%	424,6	2,5%
Outros Passivos	62,3	44,6	39,5%	59,8	4,0%
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>5.108,1</b>	<b>5.011,6</b>	<b>1,9%</b>	<b>4.988,2</b>	<b>2,4%</b>
Capital Social	2.962,6	2.962,6	0,0%	2.962,6	0,0%
Ações em Tesouraria	(606,6)	(283,6)	113,9%	(545,1)	11,3%
Reserva de Capital	730,8	716,0	2,1%	709,2	3,0%
Reservas de Lucros	1.659,3	1.272,0	30,5%	1.504,2	10,3%
Ajustes Acumulados de Conversão	56,6	45,5	24,3%	56,6	(0,1%)
Part. dos Acionistas Não Controladores	305,5	299,1	2,1%	300,7	1,6%
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMONIO LIQUIDO</b>	<b>8.780,4</b>	<b>8.755,2</b>	<b>0,3%</b>	<b>8.702,9</b>	<b>0,9%</b>



## ANEXO VI

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

Em R\$ milhões	3T24
Até 12 meses	83,4
de 13 a 24 meses	81,1
de 25 a 36 meses	79,4
de 37 a 48 meses	71,1
mais de 48 meses	229,6
<b>Total</b>	<b>544,7</b>

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

Em R\$ milhões	3T24
Até 12 meses	15,3
de 13 a 24 meses	6,6
de 25 a 36 meses	6,6
de 37 a 48 meses	6,6
mais de 48 meses	28,4
<b>Total</b>	<b>63,4</b>



# ANEXO VII

## Fluxo de Caixa Techfin (100%)

Em R\$ milhões	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
<b>LAIR</b>	<b>2,7</b>	<b>17,9</b>	<b>(84,6%)</b>	<b>(5,3)</b>	<b>(151,7%)</b>	<b>(11,0)</b>	<b>(1,2)</b>	<b>801,1%</b>
<b>Itens que não afetam o Caixa</b>	<b>51,0</b>	<b>58,5</b>	<b>(12,9%)</b>	<b>59,0</b>	<b>(13,5%)</b>	<b>160,4</b>	<b>183,2</b>	<b>(12,4%)</b>
<b>Varição no Capital de Giro</b>	<b>(249,6)</b>	<b>(368,8)</b>	<b>(32,3%)</b>	<b>447,2</b>	<b>(155,8%)</b>	<b>(55,8)</b>	<b>(300,1)</b>	<b>(81,4%)</b>
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>(195,9)</b>	<b>(292,4)</b>	<b>(33,0%)</b>	<b>500,9</b>	<b>(139,1%)</b>	<b>93,6</b>	<b>(118,1)</b>	<b>(179,2%)</b>
Juros pagos	(0,5)	(0,1)	693,8%	(0,4)	38,8%	(0,9)	(0,1)	556,7%
IR e CSLL pagos	(0,1)	(0,0)	177,8%	0,0	(420,5%)	(0,5)	(0,0)	915,6%
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>(196,5)</b>	<b>(292,5)</b>	<b>(32,8%)</b>	<b>500,6</b>	<b>(139,3%)</b>	<b>92,2</b>	<b>(118,3)</b>	<b>(177,9%)</b>
Ativo Fixo	0,3	(0,6)	(155,5%)	(0,1)	(316,8%)	(0,1)	(0,7)	(86,6%)
Intangíveis	(0,1)	(0,5)	(83,3%)	(2,0)	(96,0%)	(3,2)	(0,7)	390,2%
Resgates (Investimentos) Financeiros	83,2	508,1	(83,6%)	(235,2)	(135,4%)	(1,1)	347,3	(100,3%)
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>83,5</b>	<b>507,0</b>	<b>(83,5%)</b>	<b>(237,3)</b>	<b>(135,2%)</b>	<b>(4,3)</b>	<b>345,9</b>	<b>(101,3%)</b>
Aumento (Redução) Dívida Bruta	240,7	350,0	(31,2%)	(92,6)	(359,9%)	248,1	600,0	(58,7%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(0,4)	(0,4)	0,5%	(0,5)	(24,2%)	(1,4)	(1,0)	39,6%
Resgate (Apli.) de Cotas Seniores	(113,0)	(581,0)	(80,6%)	(178,4)	(36,7%)	(333,5)	(876,4)	(61,9%)
Aumento de Capital Líquido de Gastos	-	199,9	(100,0%)	-	-	-	204,7	(100,0%)
Crédito com Empresas Ligadas	-	(6,3)	(100,0%)	-	-	-	-	-
Dividendos/JCP/Recompra de Ações	-	(12,1)	(100,0%)	-	-	-	(12,1)	(100,0%)
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>127,3</b>	<b>(49,9)</b>	<b>(355,2%)</b>	<b>(271,6)</b>	<b>(146,9%)</b>	<b>(86,8)</b>	<b>(84,8)</b>	<b>2,3%</b>
Aumento (Redução) das Disponibilidades	14,3	164,7	(91,3%)	(8,3)	(271,9%)	1,1	142,8	(99,2%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	186,0	142,9	30,2%	194,3	(4,3%)	194,3	164,8	17,9%
<b>Caixa e Equiv. no Fim do Período</b>	<b>200,2</b>	<b>307,5</b>	<b>(34,9%)</b>	<b>186,0</b>	<b>7,7%</b>	<b>195,4</b>	<b>307,5</b>	<b>(36,5%)</b>
Receita Aplicação Financeira Líq. Impostos	3,8	5,0	(22,7%)	3,8	1,9%	12,7	5,9	113,7%
<b>Fluxo de Caixa Livre da Empresa *</b>	<b>(200,0)</b>	<b>(298,9)</b>	<b>(33,1%)</b>	<b>494,5</b>	<b>(140,4%)</b>	<b>75,8</b>	<b>(126,4)</b>	<b>(160,0%)</b>

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



# ANEXO VIII

## Balanço Patrimonial Techfin (100%)

Em R\$ milhões	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ
<b>ATIVO</b>					
<b>Circulante</b>	<b>2.686,8</b>	<b>2.450,1</b>	<b>9,7%</b>	<b>2.721,2</b>	<b>(1,3%)</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	200,2	307,5	(34,9%)	186,0	7,7%
Aplicações Financeiras	299,0	139,2	114,8%	376,3	(20,5%)
Contas a Receber de Clientes	2.138,4	1.975,4	8,3%	2.108,4	1,4%
Outros Ativos	49,2	28,0	75,6%	50,6	(2,7%)
<b>Não Circulante</b>	<b>234,8</b>	<b>286,4</b>	<b>(18,0%)</b>	<b>248,6</b>	<b>(5,6%)</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>46,2</b>	<b>60,7</b>	<b>(23,9%)</b>	<b>50,6</b>	<b>(8,7%)</b>
Outros Ativos	46,2	60,7	(23,9%)	50,6	(8,7%)
Imobilizado	4,7	6,9	(32,2%)	5,9	(21,2%)
Intangível	183,9	218,8	(16,0%)	192,1	(4,3%)
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>2.921,6</b>	<b>2.736,6</b>	<b>6,8%</b>	<b>2.969,9</b>	<b>(1,6%)</b>
<b>PASSIVO</b>					
<b>Circulante</b>	<b>2.277,0</b>	<b>2.078,7</b>	<b>9,5%</b>	<b>2.329,4</b>	<b>(2,2%)</b>
Empréstimos e Financiamentos	251,4	620,2	(59,5%)	9,1	>999%
Repasse para parceiros	764,0	506,7	50,8%	988,1	(22,7%)
Cotas Seniores e Mezanino	1.200,6	904,0	32,8%	1.275,3	(5,9%)
Outros Passivos	61,0	47,9	27,4%	56,8	7,3%
<b>Não Circulante</b>	<b>9,4</b>	<b>8,7</b>	<b>7,7%</b>	<b>9,4</b>	<b>(0,4%)</b>
Empréstimos e Financiamentos	0,9	2,1	(58,7%)	1,1	(22,3%)
Provisão para Obrig. legais vinculadas a processos judiciais	1,7	2,5	(32,0%)	2,6	(35,7%)
Outros Passivos	6,8	4,1	65,6%	5,7	20,5%
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>635,2</b>	<b>649,1</b>	<b>(2,1%)</b>	<b>631,1</b>	<b>0,7%</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>2.921,6</b>	<b>2.736,6</b>	<b>6,8%</b>	<b>2.969,9</b>	<b>(1,6%)</b>



# ANEXO IX

## Direitos Creditórios da Techfin por Vencimento

Direitos Creditórios por Vencimento (Em R\$ milhões)	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ
A vencer	2.125,3	1.964,8	8,2%	2.088,8	1,7%
<b><i>Títulos Vencidos</i></b>					
Até 30 dias	14,3	13,1	9,6%	18,6	(22,9%)
de 31 a 60 dias	5,1	4,5	12,3%	6,4	(21,1%)
de 61 a 90 dias	3,3	3,8	(12,4%)	4,2	(22,1%)
de 91 a 180 dias	10,4	8,5	22,0%	11,1	(6,9%)
de 181 a 360 dias	17,2	24,4	(29,6%)	18,3	(6,3%)
mais de 360 dias	131,1	93,1	40,9%	122,4	7,2%
<b>Contas a receber bruto</b>	<b>2.306,7</b>	<b>2.112,1</b>	<b>9,2%</b>	<b>2.269,9</b>	<b>1,6%</b>
(-) Provisão para perda esperada	(164,2)	(134,0)	22,5%	(157,0)	4,6%
<b>Total</b>	<b>2.142,5</b>	<b>1.978,1</b>	<b>8,3%</b>	<b>2.112,9</b>	<b>1,4%</b>



# ANEXO X

## Amortização de Ágio de aquisição (Goodwill)

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

O ágio referente às aquisições não é amortizado contabilmente. Conforme demonstrado na tabela abaixo, o ágio totalizou **R\$3,4 bilhões** no 3T24, dos quais R\$644 milhões já foram amortizados para fins de IR/CS.

Ágio de aquisição (R\$ milhões)	
<b>Total</b>	<b>3.403,5</b>
Utilizado como benefício até 30/09	(644,3)
<b>Saldo a ser utilizado:</b>	<b>2.759,3</b>
<hr/>	
Saldo empresas não incorporadas	2.411,5
<b>Saldo incorporado a utilizar:</b>	<b>347,8</b>
4T24	(25,0)
2025	(99,1)
2026	(97,4)
2027	(69,9)
>2027	(56,4)



# ANEXO XI

## Reconciliação da reclassificação dos custos das receitas provenientes de soluções de parcerias

Em R\$ milhões	3T24	3T23	Δ	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
<b>Resultado antes da reclassificação</b>								
Receita Líquida	1.346,4	1.153,4	(59,3%)	1.295,1	4,0%	2.542,8	3.305,5	(23,1%)
Custos	(393,4)	(351,8)	(60,3%)	(408,3)	(3,6%)	(788,8)	(991,4)	(20,4%)
Lucro Bruto	953,0	801,6	(58,8%)	886,9	7,5%	1.754,0	2.314,1	(24,2%)
<b>Reclassificação</b>								
Receita Líquida	(16,6)	(14,2)	(60,1%)	(16,3)	1,7%	(49,0)	(41,5)	18,0%
Custo	16,6	14,2	(60,1%)	16,3	1,7%	49,0	41,5	18,0%
Lucro Bruto	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Resultado após a reclassificação</b>								
Receita Líquida	1.329,8	1.139,2	(59,3%)	1.278,8	4,0%	2.493,8	3.264,0	(23,6%)
Custo	(376,8)	(337,6)	(60,3%)	(392,0)	(3,9%)	(739,8)	(949,9)	(22,1%)
Lucro Bruto	953,0	801,6	(58,8%)	886,9	7,5%	1.754,0	2.314,1	(24,2%)



# GLOSSÁRIO

## A

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

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

## C

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

## D

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

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

**Dimensão Business Performance:** Segmento da TOTVS responsável por soluções de melhoria de desempenho para os negócios, incluindo ferramentas de marketing digital, gestão de clientes e automação.

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

## E

**Earn-out:** é uma parcela correspondente ao pagamento da parte do preço de aquisição de uma empresa, geralmente atrelada a determinadas metas da companhia adquirida.

**EBITDA:** (*Earning Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization*): sigla em inglês para denominar LAJIDA (Lucro Antes dos Juros, Impostos de Renda e Contribuição Social

sobre o Lucro, Depreciação e Amortização). É uma medição não contábil elaborada pela Companhia, que consiste no lucro líquido do exercício ou do período, eliminados os efeitos das receitas e despesas financeiras, do imposto de renda e da contribuição social e dos custos e despesas com depreciação e amortização.

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

## F

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

## G

**Global Report Initiative (GRI):** 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.

## 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.

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

**Inflação nos custos e despesas:** os custos e despesas operacionais podem ser influenciados pela inflação. Sendo uma empresa de Tecnologia, a principal linha é a de Pessoal. As bases salariais dos colaboradores são reajustadas através do processo de negociação entre sindicatos de



trabalhadores e das empresas. Esse reajuste geralmente é anual e visa compensar a perda do poder de compra causada pela inflação. Desta forma, utiliza-se como base nesta negociação a variação dos últimos 12 meses do IPCA e/ou INPC. Cada região em que a Companhia possui uma operação está associada a um sindicato específico do setor e possui aniversários de reajuste em datas distintas, sendo as mais relevantes listadas abaixo conforme a concentração de número de colaboradores: (i) São Paulo reajustado em Janeiro; (ii) Belo Horizonte e Rio de Janeiro reajustados em Setembro; (iii) Joinville reajustado em Outubro; e (iv) Santa Catarina em Agosto.

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

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

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

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

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

principal indicador da inflação no Brasil, influenciando decisões importantes, como a definição da taxa de juros pelo Banco Central.

## J

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

## L

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

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

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

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

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



## M

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

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

## N

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

## O

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

## 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.

## 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.

## S

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

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

## T

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

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

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