

# RELEASE DE RESULTADOS 1T23

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

- **PORTUGUÊS:**

Transmissão ao vivo: [clique aqui](#). Lista de Telefones [clique aqui](#) (acesso - ID do webinar: 819 6063 9113) 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: 819 6063 9113) ou no website [ri.totvs.com/en](https://ri.totvs.com/en)



# 1T23 RELEASE DE RESULTADOS

São Paulo, 08 de maio de 2023 - A TOTVS S.A. (B3: TOTS3), líder no desenvolvimento de soluções de negócio no Brasil, anuncia seus resultados do Primeiro Trimestre de 2023 (1T23).

## MARGEM EBITDA DE GESTÃO E BUSINESS PERFORMANCE ATINGE 26%, COM RECEITA SAAS CONSOLIDADA AVANÇANDO 32% YoY

- A Receita Líquida<sup>(1)</sup> ultrapassou R\$1,1 bilhão no trimestre, impulsionada principalmente pelas Receitas Recorrentes de Gestão e Business Performance
- ARR Consolidada atingiu R\$4,2 bilhões, 25% acima do 1T22, com a Adição Líquida orgânica de R\$185 milhões.
- Margem EBITDA Ajustada de 25,1%, 150 pontos base acima do 1T22 e 210 pontos base acima do 4T22.

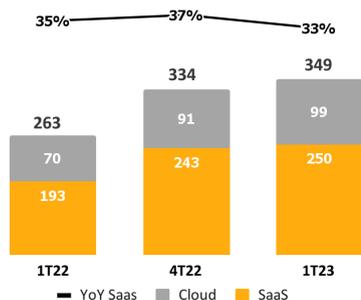
RECEITA LÍQUIDA<sup>(1)</sup>  
**+R\$1,1bi**  
**+18% vs 1T22**

ARR CONSOLIDADA  
**R\$4,2bi**  
**+25% vs 1T22**

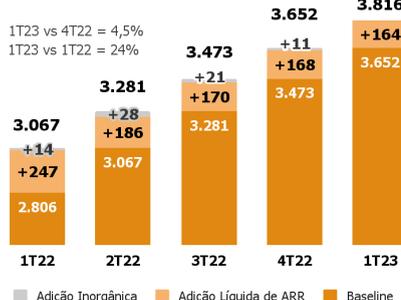
EBITDA AJUSTADO  
**R\$281MM**  
**+26% vs 1T22**

MARGEM EBITDA AJUSTADA  
**25,1%**  
**+150pb vs 1T22**

### Receita SaaS Gestão (R\$ MM)



### ARR Gestão (R\$ MM)



### Margem de Contribuição de Gestão Ajustada

**54,7%**

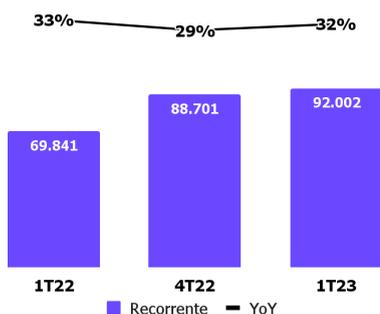
Maior patamar dos últimos anos

### Volume vs Preço ARR 12M

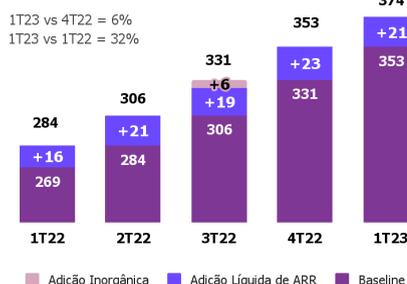
**82%**

Volume excl. Modelo Corporativo

### Rec. Recorrente Biz Performance (R\$ MM)



### ARR Biz Performance (R\$ MM)



### GMV de Digital Commerce

**R\$137MM**

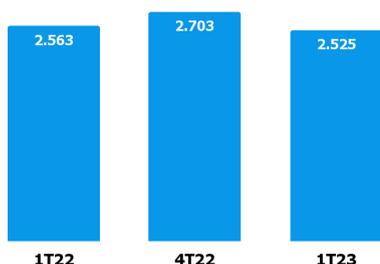
+85% vs 1T22

### Taxa de Renovação Biz Performance

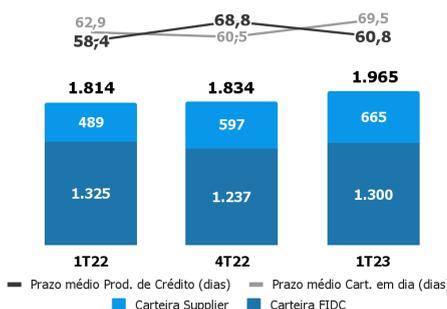
**97,2%**

1T23

### Produção de Crédito (R\$ MM)



### Carteira de Crédito (R\$ MM)



### Inadimplência >90 dias

**1,7%**

190 pontos base abaixo da média Brasil<sup>(2)</sup>

### Provisão para Perda Esperada

**R\$8,3MM**

-19% vs 1T22

-48% vs 4T22

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



# EVENTOS RECENTES



## Assembleias Gerais Ordinária e Extraordinária 2023

Realizadas em 19 de abril, contaram com a participação de mais de 80% do capital votante da Companhia e tiveram todas as matérias propostas aprovadas. Entre elas, vale destacar: orçamento de capital, remuneração global da Administração e alteração do Plano de Incentivo Baseado em Ações da Companhia.

Para mais informações, [clique aqui](#)

## Programa de Recompra de ações

O programa de recompra de ações, aprovado pelo Conselho de Administração em 16 de fevereiro, foi totalmente concluído em março/2023, quando atingiu seu limite de 4 milhões de ações recompradas. O referido programa teve o objetivo de suportar o Plano de Incentivo baseado em Ações da Companhia e maximizar a geração de valor a longo prazo para o acionista, por meio de uma administração eficiente da estrutura de capital.

Para mais informações, [clique aqui](#)



## Manutenção do rating AA+ da TOTVS

Segundo a agência de classificação de risco Fitch, a manutenção do "rating" reflete a liderança da Companhia no setor Soluções de Software devido à sua ampla rede de distribuição, com diversidade do portfólio de soluções cada vez mais integradas e mais bem avaliadas por seus clientes, impactando na redução de churn e menor refusão a reajustes contratuais, bem como histórico de baixa alavancagem e capacidade de geração de caixa da Companhia com margens consistentes em cenários macroeconômicos voláteis.

Para mais informações, [clique aqui](#)

# AA+

## Consolidação de Business na RD Station

Em Março, demos mais um importante passo na execução da estratégia do ecossistema 3D, com a formalização da RD Station como peça central da dimensão de Business Performance da TOTVS. Com isso, as operações de digital commerce, a Tail e todas as demais ofertas foram consolidadas na estrutura da RD Station. Esse é um movimento planejado desde a aquisição da RD Station e representa uma maior integração, não somente em Business Performance, como também entre as demais dimensões.

Para liderar essa nova etapa, Juliano Tubino, Vice-Presidente de Novos Negócios da TOTVS, responsável por toda a Dimensão de Business Performance, assumiu também a posição de CEO da RD Station. Desta forma, Eric Santos, fundador da RD Station, assumiu a posição de Presidente Executivo do Conselho de Administração (Executive Chairman) da RD Station, com especial atenção em projetos estratégicos e na evolução do ecossistema de parceiros e clientes.





# RESULTADOS FINANCEIROS E OPERACIONAIS

## Mensagem da Administração

Iniciamos 2023 com o mesmo foco e determinação que encerramos 2022: nos tornarmos o *trusted advisor* de nossos clientes, trazendo uma proposta de valor ampliada de melhorar o resultado das empresas através da inovação e tecnologia. A cada trimestre damos mais passos nesta direção e o 1T23 não foi diferente. Mais uma vez entregamos importantes avanços e novos recordes, com destaques positivos em toda a operação, mantendo o raro equilíbrio de nosso duplo mandato: crescimento de receita, sim, mas também de rentabilidade.

Quando analisamos os resultados financeiros e operacionais do trimestre vemos esse equilíbrio. Se por um lado o crescimento de 33% da Receita SaaS Gestão, de 32% da Receita Business Performance e de 16% da Receita de Techfin Líquida de Funding nos levaram a um avanço de 18% da Receita Líquida ano contra ano, por outro, o grande destaque do trimestre ficou para o aumento da Margem EBITDA Ajustada consolidada, trimestre contra trimestre e ano contra ano, levando a TOTVS a ultrapassar a marca de R\$1 bilhão de reais de EBITDA Consolidado nos últimos 12 meses. Este expressivo resultado foi principalmente impulsionado pela Margem EBITDA Ajustada de Gestão e Business Performance que atingiu 26%, 170 pontos base acima do 1T22 e 310 pontos base acima do 4T22.

Na dimensão Gestão, nossa máquina de vendas mais uma vez mostrou sua força, com adição líquida orgânica de ARR de R\$164 milhões no trimestre e com a componente de Volume passando a representar 82% da adição bruta (no cálculo dos últimos 12 meses e excluindo o Modelo Corporativo). Assim sendo, os *signings* de novos clientes, somados ao *cross* e *up-sell* para clientes da base, seguem em um ritmo saudável, especialmente considerando a sazonalidade mais fraca do primeiro trimestre e as flutuações normais de curto prazo, como na taxa de renovação em uma operação focada em grandes contas como a da Dimensa. Começamos o segundo trimestre com sinais de aceleração, alavancada pelos contínuos avanços em fatores como: (i) patamares recorde de NPS; (ii) expansão do portfólio de soluções; (iii) migrações para a nuvem; (iv) contínua evolução da produtividade e eficiência da distribuição comercial; (v) redução do TCO - *Total Cost of Ownership* para o cliente, dentre outros.

Em Business Performance, Juliano Tubino, nosso VP de Novos Negócios, assumiu a posição de CEO da RD Station, sucedendo seu fundador, Eric Santos, que assumiu a Presidência Executiva do Conselho de Administração. Esse movimento, combinado com outras mudanças também já planejadas anteriormente, reforça o papel da RD Station como pilar central da estratégia de Business Performance e significa um passo na direção da integração.

Em Techfin, seguimos nos preparando para a aprovação da JV com o Itaú. Essa é uma transação com potencial transformacional e que levará a um portfólio muito mais amplo, sustentável e competitivo de soluções ao nosso cliente. Nesse contexto de preparação e expansão, lançamos no mês de abril um produto piloto de capital de giro aos clientes da base TOTVS, que complementarará o portfólio da Techfin. Enquanto isso, o primeiro trimestre mostrou um cenário de maior restrição de crédito e de desaceleração econômica em alguns segmentos importantes, o que afetou a produção de crédito da Supplier, reduziu sua receita líquida de *funding* e também sua rentabilidade. Diante disso, o foco da Supplier seguiu no seu ativo mais valioso, a preservação de baixos patamares de inadimplência, que neste trimestre caiu fortemente e encerrou o período com a inadimplência acima de 90 dias 190 pontos base abaixo da média do Brasil.

Temos um propósito claro: melhorar o resultado das empresas, acreditando que todos podem crescer e trabalhar juntos para isso, ou seja, acreditar no Brasil que faz! Independente dos desafios do cenário macro que possam se apresentar este ano, nossa visão não mudou. Seguiremos avançando na jornada para a construção do ecossistema 3D, uma estratégia inovadora e pioneira, que entrega ao cliente novas jornadas e à TOTVS novos mercados. Nos vemos prontos e em uma posição privilegiada para aproveitar as oportunidades atuais e futuras, seja organicamente, por parcerias estratégicas e, sem dúvidas, também por M&A.

Dennis Herszkowicz - CEO



# Destaques Financeiros e Operacionais

	1T23	1T22	Δ	4T22	Δ
<b>Crescimento (em R\$ milhões)</b>					
<b>Receita Líquida (Non-GAAP) <sup>(1)</sup></b>	<b>1.118,6</b>	<b>945,6</b>	<b>18,3%</b>	<b>1.080,5</b>	<b>3,5%</b>
Receita Recorrente Consolidada	907,5	746,9	21,5%	878,4	3,3%
% Receita Recorrente Consolidada	81,1%	79,0%	210 pb	81,3%	-20 pb
% Receita Biz Perform. + Techfin	13,1%	12,4%	70 pb	15,2%	-210 pb
ARR Consolidada	4.190,0	3.351,0	25,0%	4.004,6	4,6%
Adição Líquida de ARR Consolidada <sup>(2)</sup>	185,4	262,6	(29,4%)	191,3	(3,0%)
Receita SaaS Consolidada	437,9	331,1	32,3%	420,0	4,3%
Rec. Recorrente Biz Performance	90,5	68,9	31,3%	87,0	4,1%
Produção de Crédito	2.524,8	2.562,6	(1,5%)	2.702,6	(6,6%)
<b>Rentabilidade (em R\$ milhões)</b>					
<b>Mg EBITDA Ajustada <sup>(3)</sup></b>	<b>25,1%</b>	<b>23,6%</b>	<b>150 pb</b>	<b>23,0%</b>	<b>210 pb</b>
EBITDA Ajustado <sup>(4)</sup>	281,0	223,3	25,8%	248,4	13,1%
Lucro Caixa <sup>(5)</sup>	133,7	122,1	9,4%	178,9	(25,3%)
Margem Lucro Caixa	12,0%	12,9%	-90 pb	16,6%	-460 pb
Geração Operacional de Caixa	247,1	270,4	(8,6%)	238,5	3,6%
Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado	88,0%	121,1%	-3310 pb	96,0%	-800 pb
<b>Mercado de Capitais</b>					
<b>TOTS3 (R\$)</b>	<b>28,16</b>	<b>36,38</b>	<b>(22,6%)</b>	<b>27,62</b>	<b>2,0%</b>
ADTV 30 (R\$ milhões)	141,7	155,8	(9,1%)	138,7	2,1%
IBOV (mil pts)	101,9	120,0	(15,1%)	109,7	(7,2%)
IBrX 50 (mil pts)	17,1	20,2	(15,6%)	18,5	(7,8%)

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

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

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

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

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

Conforme mencionado nos últimos trimestres, o compromisso de criação de uma *Joint Venture* (JV) com o Itaú atende aos critérios de ativos mantidos para venda, de acordo com o CPC-31/IFRS-5 e, dessa forma, as informações financeiras trimestrais revisadas (“GAAP”) apresentam o resultado da operação de Techfin consolidado na linha “Lucro (Prejuízo) Líquido da Dimensão de Techfin”.

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

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

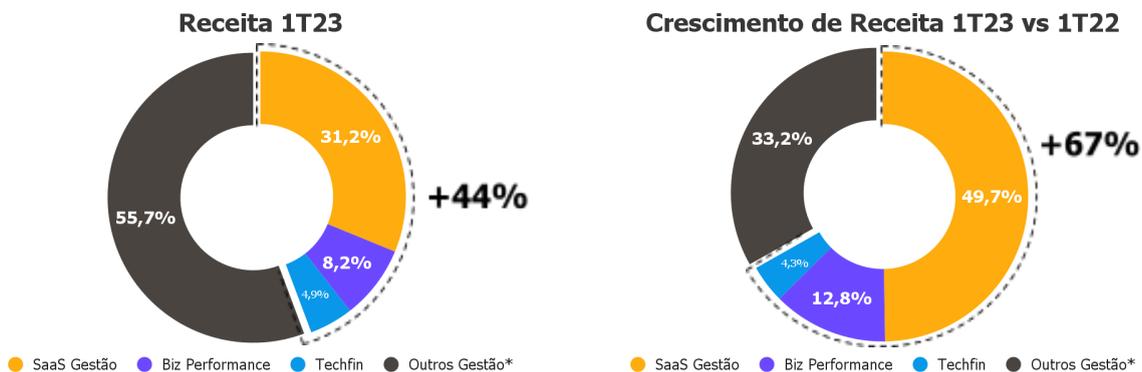


# Resultados Consolidados (Non-GAAP)

Resultados Consolidados (em R\$ milhões)	1T23	1T22	Δ	4T22	Δ
<b>Receita Líquida Consolidada</b>	<b>1.118,6</b>	<b>945,6</b>	<b>18,3%</b>	<b>1.080,5</b>	<b>3,5%</b>
<b>Receita Líquida (GAAP)</b>	<b>1.064,1</b>	<b>898,5</b>	<b>18,4%</b>	<b>1.005,1</b>	<b>5,9%</b>
Receita de Gestão	972,1	828,7	17,3%	916,4	6,1%
Receita de Business Performance	92,0	69,8	31,7%	88,7	3,7%
<b>Receita de Techfin Líquida de Funding</b>	<b>54,5</b>	<b>47,1</b>	<b>15,6%</b>	<b>75,5</b>	<b>(27,8%)</b>
<b>Margem de Contribuição Consolidada Ajustada</b>	<b>607,6</b>	<b>508,2</b>	<b>19,6%</b>	<b>576,5</b>	<b>5,4%</b>
<b>Margem de Contrib. Gestão + B.P. Ajustada</b>	<b>577,2</b>	<b>483,9</b>	<b>19,3%</b>	<b>532,2</b>	<b>8,5%</b>
Margem de Contrib. de Gestão Ajustada	532,0	450,6	18,1%	488,2	9,0%
Margem de Contrib. de Biz Performance	45,2	33,3	35,7%	44,0	2,7%
<b>Margem de Contribuição de Techfin</b>	<b>30,4</b>	<b>24,3</b>	<b>25,1%</b>	<b>44,3</b>	<b>(31,5%)</b>
<b>% Margem de Contrib. Consolidada Ajustada</b>	<b>54,3%</b>	<b>53,7%</b>	<b>60 pb</b>	<b>53,4%</b>	<b>90 pb</b>
<b>% Margem de Contrib. Gestão + B.P. Ajustada</b>	<b>54,2%</b>	<b>53,9%</b>	<b>30 pb</b>	<b>52,9%</b>	<b>130 pb</b>
% Margem de Contrib. de Gestão Ajustada	54,7%	54,4%	30 pb	53,3%	140 pb
% Margem de Contrib. de Biz Performance	49,1%	47,7%	140 pb	49,6%	-50 pb
<b>% Margem de Contribuição de Techfin</b>	<b>55,7%</b>	<b>51,5%</b>	<b>420 pb</b>	<b>58,7%</b>	<b>-300 pb</b>
<b>EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>281,0</b>	<b>223,3</b>	<b>25,8%</b>	<b>248,4</b>	<b>13,1%</b>
EBITDA Ajustado Gestão + Biz Performance	277,0	218,5	26,8%	229,9	20,5%
EBITDA Techfin	3,9	4,9	(18,7%)	18,5	(78,7%)
<b>Margem EBITDA Ajustada</b>	<b>25,1%</b>	<b>23,6%</b>	<b>150 pb</b>	<b>23,0%</b>	<b>210 pb</b>
% EBITDA Ajustado Gestão + Biz Performance	26,0%	24,3%	170 pb	22,9%	310 pb
% EBITDA Techfin	7,2%	10,3%	-310 pb	24,5%	-1730 pb

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

## Receita Líquida



\*Somatório de outras Receitas Recorrentes (+) Receitas não Recorrentes de Gestão

A Receita Líquida consolidada encerrou o trimestre acima de R\$1,1 bilhão, crescimento superior a 18% frente ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho refletiu os avanços apresentados em todas as linhas de receita, com destaque para: (i) a Receita Recorrente de Gestão, que cresceu 20% ano contra ano, impulsionada pelo crescimento da Receita SaaS, que representou 50% do crescimento total da Companhia no 1T23; e (ii) o crescimento de 32% da Receita de Business Performance. As receitas de SaaS Gestão, de Business Performance e de Techfin continuam liderando o crescimento total, representando 2/3 do crescimento da Receita Líquida consolidada do 1T23.



## EBITDA Ajustado

O EBITDA Ajustado encerrou o trimestre em R\$281 milhões, com Margem EBITDA Ajustada de 25,1%, aumento de 210 pontos base sobre o 4T22 e 150 pontos base sobre o 1T22, devido ao avanço de Margem nas dimensões de Gestão e de Business Performance, com destaque para a Margem de Contribuição de Gestão, que ultrapassou R\$500 milhões no trimestre, atingindo o maior patamar sobre a receita líquida dos últimos anos.

## Lucro Líquido Ajustado e Lucro Caixa Consolidado

Em R\$ milhões	1T23	1T22	Δ	4T22	Δ
EBITDA Gestão + Biz Performance (GAAP)	251,0	190,3	31,9%	217,7	15,3%
Itens Extraordinários EBITDA Gestão + Biz Perform.	26,0	28,2	(7,8%)	12,2	112,1%
<b>EBITDA Ajustado Gestão + Biz Performance</b>	<b>277,0</b>	<b>218,5</b>	<b>26,8%</b>	<b>229,9</b>	<b>20,5%</b>
<b>EBITDA Techfin</b>	<b>3,9</b>	<b>4,9</b>	<b>(18,7%)</b>	<b>18,5</b>	<b>(78,7%)</b>
<b>EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>281,0</b>	<b>223,3</b>	<b>25,8%</b>	<b>248,4</b>	<b>13,1%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>25,1%</i>	<i>23,6%</i>	<i>150 pb</i>	<i>23,0%</i>	<i>210 pb</i>
Depreciação e Amortização	(72,7)	(71,8)	1,3%	(71,8)	1,3%
Resultado Financeiro	(20,5)	(0,8)	>999%	5,1	(503,9%)
Itens Extraordinários pós EBITDA <sup>(1)</sup>	-	-	-	1,1	(100,0%)
Imp. de Renda e Contrib. Social	(62,2)	(37,6)	65,6%	(16,1)	287,0%
IR e CSLL (Itens Extraordinários)	(8,8)	(9,6)	(7,8%)	(4,5)	94,7%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>116,7</b>	<b>103,6</b>	<b>12,7%</b>	<b>162,2</b>	<b>(28,1%)</b>
<i>Margem Líquida Ajustada <sup>(2)</sup></i>	<i>10,4%</i>	<i>11,0%</i>	<i>-60 pb</i>	<i>15,0%</i>	<i>-460 pb</i>
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	17,0	18,6	(8,5%)	16,7	2,0%
<b>Lucro Caixa <sup>(3)</sup></b>	<b>133,7</b>	<b>122,1</b>	<b>9,4%</b>	<b>178,9</b>	<b>(25,3%)</b>
<i>Margem Lucro Caixa</i>	<i>12,0%</i>	<i>12,9%</i>	<i>-90 pb</i>	<i>16,6%</i>	<i>-460 pb</i>

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

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

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

O Lucro Caixa encerrou o trimestre em R\$134 milhões, 25% abaixo do 4T22, devido, principalmente: (i) ao aumento de R\$46,1 milhões do IR e CSLL, consequência dos Juros sobre capital declarados no 4T22; e (ii) ao impacto negativo de aproximadamente R\$20 milhões na receita de aplicações financeiras, reflexo de perdas apuradas pelo fundo exclusivo, comentadas na seção "Resultado Financeiro". Esses impactos foram parcialmente compensados pelo crescimento de 13% do EBITDA Ajustado, principalmente pela evolução do EBITDA Ajustado de Gestão (+) Business Performance, conforme comentado acima.

Na comparação ano contra ano, o crescimento de 9,4% do Lucro Caixa sobre o 1T22 se deve, principalmente, ao crescimento de 26% do EBITDA Ajustado, que compensou o aumento de R\$24,6 milhões do IR e CSLL e o impacto no resultado financeiro comentado acima. Se fosse desconsiderado o impacto negativo na receita de aplicações financeiras, o Lucro Caixa encerraria o trimestre em R\$154 milhões, crescimento de 26% sobre o 1T22, em linha com o comportamento do EBITDA no período.



# Fluxo de Caixa Consolidado

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

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

Em R\$ milhões	Sem efeitos da consolidação do FIDC				
	1T23	1T22	Δ	4T22	Δ
<b>LAIR (Non-GAAP)</b>	<b>161,8</b>	<b>122,5</b>	<b>32,0%</b>	<b>169,5</b>	<b>(4,6%)</b>
Itens que não afetam o Caixa	196,6	193,7	1,5%	195,6	0,5%
Varição no Capital de Giro	(111,2)	(45,8)	142,9%	(126,6)	(12,1%)
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>247,1</b>	<b>270,4</b>	<b>(8,6%)</b>	<b>238,5</b>	<b>3,6%</b>
Juros pagos	(108,7)	(9,6)	>999%	(3,1)	>999%
IR e CSLL pagos	(51,6)	(50,1)	2,9%	(24,2)	113,0%
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>86,8</b>	<b>210,8</b>	<b>(58,8%)</b>	<b>211,2</b>	<b>(58,9%)</b>
Participações Societárias	(11,7)	(184,8)	(93,7%)	(34,9)	(66,4%)
Ativo Fixo	(37,5)	(14,5)	159,7%	(30,9)	21,5%
Intangíveis	(28,9)	(9,8)	194,1%	(27,2)	5,9%
Mútuo com Franquias	6,2	4,5	38,6%	2,9	110,9%
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>(71,9)</b>	<b>(204,6)</b>	<b>(64,9%)</b>	<b>(90,1)</b>	<b>(20,2%)</b>
Aumento (Redução) Dívida Bruta	(0,4)	(105,2)	(99,6%)	(0,4)	(0,9%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(14,2)	(9,0)	57,6%	(14,2)	0,1%
Dividendos/JCP/Recompra de Ações	(236,4)	(9,3)	>999%	-	-
Aumento de Capital Líquido de Gastos	-	(0,1)	(100,0%)	-	-
Apli. (Resgate) de Cotas Seniores e Mezanino	-	100,0	(100,0%)	-	-
Crédito com Empresas Ligadas	-	-	-	(0,7)	(100,0%)
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>(251,1)</b>	<b>(23,5)</b>	<b>967,2%</b>	<b>(15,3)</b>	<b>&gt;999%</b>
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(236,2)	(17,4)	>999%	105,8	(323,3%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.900,5	2.871,1	1,0%	2.794,8	3,8%
<b>Caixa e Equiv. no Fim do Período</b>	<b>2.664,4</b>	<b>2.853,7</b>	<b>(6,6%)</b>	<b>2.900,5</b>	<b>(8,1%)</b>



A partir desse trimestre, a Companhia atualizou o racional de cálculo do Fluxo de Caixa Livre. A nova visão se inicia na Geração Operacional de Caixa antes do efeitos de Juros pagos, sendo consideradas as linhas adicionais de: (i) subtração do Pagamento de Parcelas de Arrendamento Mercantil, ligado às despesas de contratos de aluguéis na medição do IFRS16; (ii) subtração da Receita de Aplicação Financeira, visto que esta é proveniente do caixa atual da Companhia e não faz parte da operação; e (iii) adição da linha de Investimento em Fundo CVC nas Participações Societárias, sendo que esta linha faz parte da estratégia de investimentos de longo prazo da Companhia. Sua reconciliação está demonstrada na tabela abaixo:

Em R\$ milhões	1T23	1T22	Δ	4T22	Δ
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>247,1</b>	<b>270,4</b>	<b>(8,6%)</b>	<b>238,5</b>	<b>3,6%</b>
(-) IR e CSLL pagos	(51,6)	(50,1)	2,9%	(24,2)	113,0%
<b>(-) Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>(71,9)</b>	<b>(204,6)</b>	<b>(64,9%)</b>	<b>(90,1)</b>	<b>(20,2%)</b>
(-) Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(14,2)	(9,0)	57,6%	(14,2)	0,1%
(-) Receita Aplicação Financeira	(66,4)	(75,5)	(12,0%)	(88,9)	(25,3%)
(+) Participações Societárias	11,7	184,8	(93,7%)	34,9	(66,4%)
<b>Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>54,8</b>	<b>116,1</b>	<b>(52,8%)</b>	<b>56,0</b>	<b>(2,1%)</b>

O Fluxo de Caixa Livre encerrou o trimestre em R\$54,8 milhões, 2,1% abaixo do 4T22, devido principalmente à redução de 4,6% do LAIR. Na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior, a redução de 53% desta linha está ligada: (i) à redução de R\$53,1 milhões na linha de Repasse para Parceiros (*floating* da Supplier), que impacta a linha de Variação no Capital de Giro e, conseqüentemente, a Geração operacional de Caixa; e (ii) ao aumento de R\$42,4 milhões no Ativo Fixo e Intangíveis, que impacta a linha de Utilização de Caixa em Investimentos. Os dois efeitos superaram o aumento de 32% do LAIR.



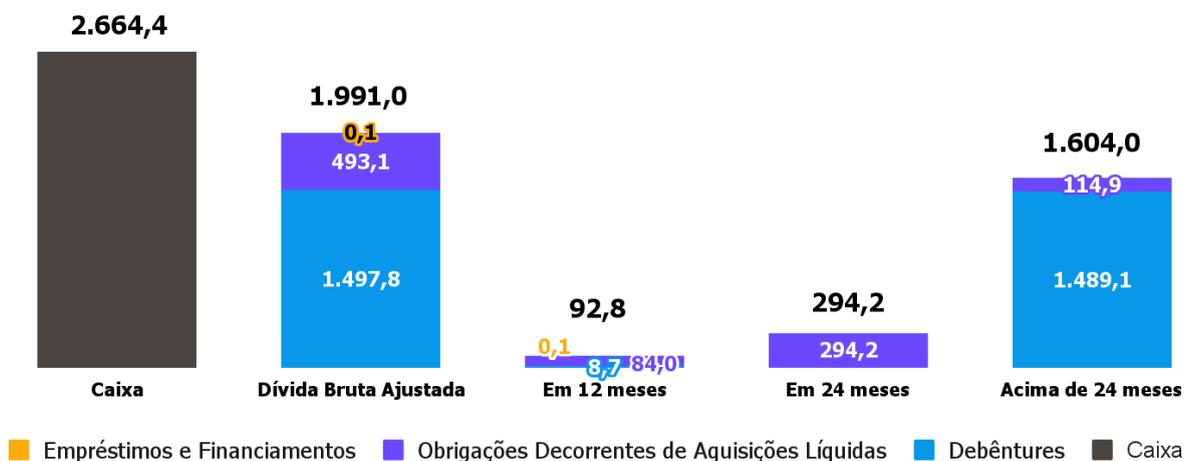
# Endividamento Bruto e Líquido Consolidado (Non-GAAP)

A partir desse trimestre, o endividamento bruto total da Companhia apresenta os seguintes ajustes: (i) exclusão da linha de passivo de Arrendamento Mercantil, visto que o pagamento destas obrigações já está deduzido na informação de Fluxo de Caixa Livre da seção anterior deste documento; e (ii) adição da linha de Obrigações Decorrentes de Aquisições Líquidas das Garantias de Investimentos.

Em R\$ milhões	1T23	1T22	Δ	4T22	Δ
Empréstimos e Financiamentos	0,1	-	-	0,6	(91,3%)
Debêntures	1.497,8	1.554,4	(3,6%)	1.547,0	(3,2%)
<b>Passivo Financeiro</b>	<b>1.497,9</b>	<b>1.554,4</b>	<b>(3,6%)</b>	<b>1.547,6</b>	<b>(3,2%)</b>
Obrigações Decorrentes de Aquisições Líquidas	582,9	461,2	26,4%	564,2	3,3%
<b>Dívida Bruta Total</b>	<b>2.080,8</b>	<b>2.015,6</b>	<b>3,2%</b>	<b>2.111,8</b>	<b>(1,5%)</b>
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(2.664,4)	(2.853,7)	(6,6%)	(2.900,5)	(8,1%)
<b>Dívida (Caixa) Líquida</b>	<b>(583,6)</b>	<b>(838,0)</b>	<b>(30,4%)</b>	<b>(788,7)</b>	<b>(26,0%)</b>

A Dívida Bruta encerrou o trimestre em R\$2,1 bilhões, redução de 1,5% em comparação ao trimestre anterior, como consequência do pagamento de juros de debêntures no trimestre.

O Saldo de Caixa e Equivalentes encerrou o trimestre em R\$2,7 bilhões, o que corresponde a aproximadamente 1,3x o saldo da Dívida Bruta. É importante destacar que aproximadamente 80% do endividamento da Companhia têm vencimento acima de 24 meses, o que a coloca em posição favorável para sua estratégia de construção de um ecossistema de negócio em 3 dimensões (Gestão, Techfin e Business Performance), tanto por meio de desenvolvimento orgânico e/ou por parcerias, quanto via M&A.





# Resultados da dimensão Gestão

A dimensão Gestão representa o portfólio de soluções focadas na eficiência das operações de *back* e *middle office* dos clientes, por meio de soluções de ERP/RH e Verticais especializadas em 12 segmentos da economia. Os resultados dos trimestres em 2022, apresentados na dimensão, são compostos pelos números das empresas adquiridas naquele ano: Inovamind a partir de janeiro, da Mobile2You a partir de fevereiro, além da Gesplan, da Vadu, da Feedz e da RBM de outubro a dezembro.

Resultado de Gestão (em R\$ milhões)	1T23	1T22	Δ	4T22	Δ
<b>Receita Líquida</b>	<b>972,1</b>	<b>828,7</b>	<b>17,3%</b>	<b>916,4</b>	<b>6,1%</b>
Recorrente	814,1	676,6	20,3%	788,7	3,2%
Não Recorrente	158,1	152,0	4,0%	127,7	23,8%
Licenças	81,2	80,8	0,5%	49,5	64,0%
Serviços	76,9	71,3	7,8%	78,2	(1,7%)
Custos	(266,2)	(231,3)	15,1%	(261,5)	1,8%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>706,0</b>	<b>597,4</b>	<b>18,2%</b>	<b>654,9</b>	<b>7,8%</b>
Margem Bruta	72,6%	72,1%	50 pb	71,5%	110 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(169,4)	(140,1)	20,9%	(163,0)	3,9%
Provisão para Perda Esperada	(5,9)	(6,7)	(12,2%)	(3,7)	58,3%
<b>Margem de Contribuição de Gestão</b>	<b>530,7</b>	<b>450,6</b>	<b>17,8%</b>	<b>488,2</b>	<b>8,7%</b>
% Margem de Contribuição de Gestão	54,6%	54,4%	20 pb	53,3%	130 pb
Ajuste Extraord. Reestruturação Operacional	1,3	-	-	-	-
<b>Margem de Contrib. de Gestão Ajustada</b>	<b>532,0</b>	<b>450,6</b>	<b>18,1%</b>	<b>488,2</b>	<b>9,0%</b>
% Margem de Contrib. de Gestão Ajustada	54,7%	54,4%	30 pb	53,3%	140 pb

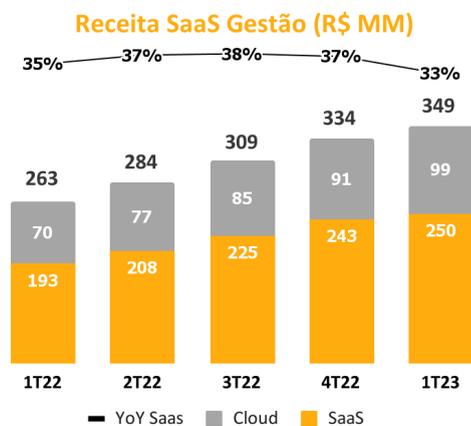
## Receita Líquida

A Receita Líquida de Gestão avançou 17% frente ao 1T22, sendo impulsionada pelo: (i) crescimento de 20% ano contra ano da Receita Recorrente; e (ii) incremento de R\$36,1 milhões em Licenças do Modelo Corporativo, tendo como destaque o avanço ano contra ano do segmento de Distribuição, com crescimento de quase 40%, e dos segmentos de Manufatura e Construção e Projetos, com crescimentos superiores a 37%.

## Receita Recorrente

O já mencionado crescimento de 20% da Receita Recorrente no trimestre reflete o crescimento da Receita SaaS no período, que avançou 33% ano contra ano, conforme observado no gráfico ao lado. Em SaaS, os principais destaques foram: (i) o crescimento de 41% da receita de Cloud; e (ii) o avanço de 29% dos novos *signings*, que equivalem a novas vendas.

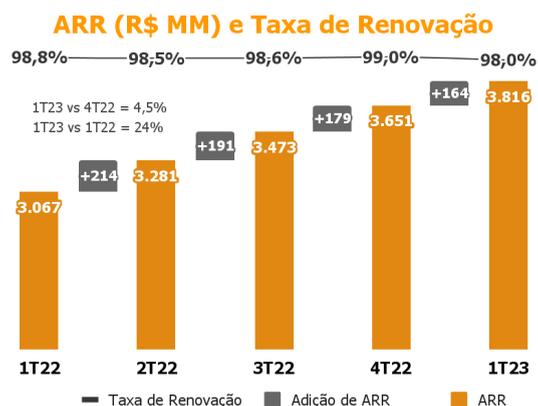
Conforme já discutido em trimestres anteriores, o bom desempenho de novos *signings* tem como um dos principais motivos, a constante evolução da percepção de qualidade dos produtos pelos clientes, refletida no indicador de NPS (*Net Promoter Score*) que, mais uma vez, atingiu o seu maior patamar histórico. No caso da TOTVS, a evolução no NPS impacta rapidamente e positivamente o desempenho de vendas e, quando associada à expansão do portfólio e à redução do TCO (*Total Cost of Ownership*), cria as condições para que a empresa possa atingir elevados patamares de novos *signings* e, conseqüentemente, do componente de “Volume” na adição de Receita Recorrente Anualizada (ARR).



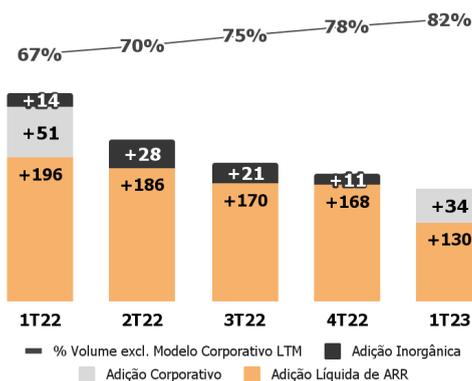


Neste trimestre, a ARR de Gestão atingiu, conforme observado no gráfico ao lado, mais de R\$3,8 bilhões, com uma adição total de R\$164 milhões. A Taxa de Renovação do 1T23 ficou em 98%, ligeiramente abaixo da média dos últimos anos, explicada principalmente por uma flutuação na renovação de contratos da Dimensa no trimestre. Diferentemente das demais operações de Gestão da TOTVS, a Dimensa é focada em pouco mais de uma centena de grandes contas do mercado financeiro, o que pode gerar maior volatilidade em suas taxas trimestrais, caso ocorra atraso na renovação de algum contrato.

Como já mencionado em anos anteriores, os contratos sob o Modelo Corporativo são reenquadrados à tabela de preços todo 1T, gerando impacto na receita de Licenças e na ARR. No caso das Licenças, o incremento reflete apenas os clientes que cresceram ano contra ano, subindo de faixa de preço, enquanto na ARR, o impacto representa o saldo líquido entre os clientes que “subiram” e aqueles que “desceram” de faixa na tabela de preços, de acordo com sua métrica contratual atualizada. Nesse ano, mesmo com o incremento de Licenças do Modelo Corporativo contribuindo em patamar similar ao de 2022 na receita de Licenças, o impacto na adição de ARR foi proporcionalmente menor, uma vez que houve um aumento na quantidade de clientes que tiveram redução de mensalidade no 1T23, reflexo da diminuição dos índices inflacionários incorporados nas receitas das empresas.



### Adição de ARR (R\$ MM)



Excluindo os efeitos do Modelo Corporativo, a redução da Adição Líquida de ARR, quando comparada ao 4T22, é reflexo: (i) da já mencionada redução de 100 pontos base na taxa de renovação, influenciada pela Dimensa; e (ii) da forte e esperada queda dos índices de inflação, que foi responsável pela redução do componente Preço em aproximadamente 55% versus o 1T22 e em 40% versus o 4T22. Por outro lado, os novos *signings* seguiram com desempenho bastante positivo, atingindo novo recorde para um primeiro trimestre, que apresenta sazonalidade de vendas, principalmente no início do período, já que no 1T há menos dias úteis e menor movimento econômico. Diante disso, como já previsto anteriormente e verificado no gráfico ao lado, houve novo aumento da relevância do componente Volume na adição bruta de

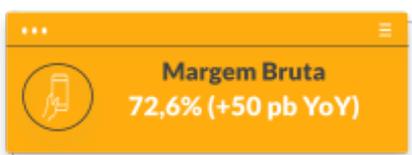
ARR nos últimos 12 meses, passando de 78% no trimestre anterior para 82% no 1T23. Vale ressaltar que esse percentual se refere à média dos últimos 12 meses e não ao percentual do trimestre em questão. Como esse percentual tem crescido, isso significa que o percentual no 1T23, em particular, foi ainda maior do que 82%.

### Receitas não Recorrentes

A Receita não Recorrente do 1T23 apresentou crescimento de 24% trimestre contra trimestre, explicado majoritariamente pelo incremento de licenças do Modelo Corporativo, que atingiu o patamar de R\$36,1 milhões. Esse desempenho é resultado do crescimento acima da média de mercado dos clientes sob essa modalidade, reforçando a percepção de que nossos clientes são mais resilientes do que a média das empresas brasileiras.



### Margem Bruta



A Margem Bruta de Gestão atingiu 72,6% no trimestre, 110 pontos base acima do 4T22, principalmente pelo já comentado avanço da Receita de Licenças no período. Ano contra ano, o avanço de 50 pontos base desta linha é devido, principalmente, ao crescimento da Receita Recorrente de 20%, impulsionado pela expansão do modelo SaaS e pela otimização da margem de serviços, reflexo da manutenção do nível de implementação remota acima de 90%.



## Pesquisa e Desenvolvimento

As despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), como percentual sobre a Receita Recorrente de Gestão, atingiram 20,8%, patamar similar aos 20,7% apresentados no 1T22 e no 4T22, mesmo diante dos impactos dos reajustes decorrentes dos acordos coletivos no estado de São Paulo no mês de janeiro, o que representa aproximadamente 50% da base de P&D, demonstrando a disciplina na execução da estratégia de investimento da Companhia e o ganho de produtividade.

Vale destacar a importância dos investimentos em P&D, tanto na própria dimensão de Gestão, com a elevação do NPS e, conseqüente, o aumento de Volume de novos *signings* e a manutenção de elevados níveis de taxa de renovação da Receita Recorrente, quanto no desenvolvimento da estratégia 3D por meio de investimentos adicionais realizados em Gestão, visando a integração das soluções com as dimensões de Techfin e de Business Performance.

## Provisão para Perda Esperada

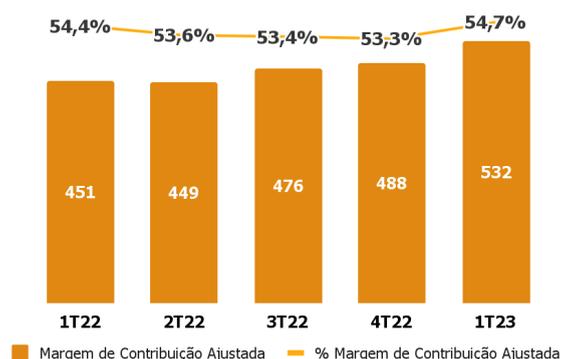
A Provisão para Perda Esperada atingiu 0,6% da Receita Líquida de Gestão no 1T23, mesmo patamar médio do ano de 2022, estando 20 pontos base abaixo do 1T22 e 20 pontos base acima do 4T22, quando as reversões de provisões constituídas em trimestres anteriores foram mais relevantes, conforme comentado no último Release de Resultados.

## Margem de Contribuição de Gestão Ajustada

A Margem de Contribuição de Gestão Ajustada ultrapassou, pela primeira vez, a marca de R\$500 milhões, atingindo R\$532 milhões no trimestre, reflexo da contínua evolução da Receita Recorrente, associada ao impacto positivo da receita sazonal de Incremento Corporativo e do ganho de produtividade, que se traduzem em alavancagem operacional.

Também vale destacar o desempenho da Margem de Contribuição sobre a Receita Líquida de Gestão, que neste trimestre atingiu o maior patamar dos últimos anos, apresentando um crescimento de 30 pontos base, quando comparada ao 1T22, devido principalmente ao crescimento de 20% da Receita Recorrente e à redução de 12% na Provisão para Perda Esperada no período.

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





# Resultados da dimensão Business Performance

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

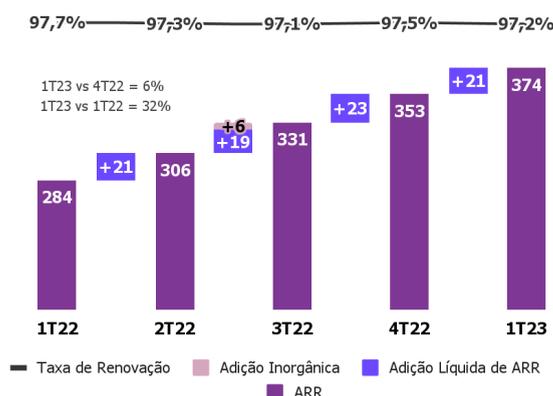
Resultado de Biz Performance (em R\$ milhões)	1T23	1T22	Δ	4T22	Δ
<b>Receita Líquida</b>	<b>92,0</b>	<b>69,8</b>	<b>31,7%</b>	<b>88,7</b>	<b>3,7%</b>
Recorrente	90,5	68,9	31,3%	87,0	4,1%
Não Recorrente	1,5	0,9	61,8%	1,7	(13,8%)
Custos	(22,4)	(18,5)	20,6%	(21,7)	2,9%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>69,6</b>	<b>51,3</b>	<b>35,8%</b>	<b>67,0</b>	<b>4,0%</b>
Margem Bruta	75,7%	73,5%	220 pb	75,5%	20 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(22,8)	(17,3)	31,8%	(21,5)	6,0%
Provisão para Perda Esperada	(1,6)	(0,7)	141,7%	(1,4)	11,0%
<b>Mg de Contrib. de Biz Performance</b>	<b>45,2</b>	<b>33,3</b>	<b>35,7%</b>	<b>44,0</b>	<b>2,7%</b>
% Margem de Contrib. de Biz Performance	49,1%	47,7%	140 pb	49,6%	-50 pb

## Receita Líquida

A Receita Líquida de Business Performance cresceu 32% no 1T23 versus 1T22, tendo novamente a Receita Recorrente como principal propulsora. O crescimento de 3,7% de Receita, na comparação trimestre contra trimestre, foi bastante positivo, já que existe uma sazonalidade favorável na adição Líquida de ARR do 4T.

A Adição Líquida de ARR de R\$21 milhões no período levou a ARR de Business Performance para R\$374 milhões, superando o 4T22 em 6%. Esse é um desempenho bastante positivo, já que a adição líquida de ARR manteve patamar similar ao do trimestre anterior, sazonalmente mais forte em novos *signings*. Tal resultado refletiu na evolução na performance de vendas da estratégia multi-produtos da RD Station, que acelera o *cross* e *up-sell*, tendo novamente como destaque as vendas de CRM e da Tallos, solução para "*conversational commerce*", adquirida em agosto do ano passado, e que vem apresentando desempenho superior ao previsto originalmente.

## ARR (R\$ MM) e Taxa de Renovação



Adicionalmente, o GMV (*Gross Merchandise Volume*) da oferta de Digital Commerce manteve sua trajetória de crescimento, atingindo o patamar de R\$137 milhões no trimestre, 85% acima do 1T22.

## Margem Bruta

A Margem Bruta de Business Performance encerrou o trimestre em 75,7%, 220 pontos base acima do 1T22 e 20 pontos base acima do 4T22, o que demonstra o potencial de rentabilidade e escalabilidade do modelo SaaS dessa dimensão, principalmente pelo perfil de seu portfólio atual, que oferece soluções de menor nível de serviços de implementação ao cliente.



## Pesquisa e Desenvolvimento

As despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) como percentual da Receita Recorrente da dimensão passaram de 24,8% no 4T22 para 25,2% no 1T23. Esse crescimento está associado ao investimento na ampliação do portfólio, na evolução de funcionalidades com manutenção dos diferenciais competitivos, bem como na integração entre os diferentes produtos de Business Performance, visando aproveitar a oportunidade de um mercado com baixa penetração. Adicionalmente, é importante lembrar que a RD Station é uma empresa focada em crescimento via PLG (Product Led Growth), o que torna os investimentos em P&D a sua principal alavanca de crescimento.

## Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada de Business Performance atingiu 1,7% sobre a Receita Líquida do 1T23, patamar similar ao observado no 4T22 e no ano de 2022, o que reflete um modelo de negócios primariamente recorrente e uma base de clientes multi-produto e pulverizada.

## Margem de Contribuição de Business Performance

A Margem de Contribuição de Business Performance sobre a Receita Líquida da dimensão atingiu 49,1% no trimestre, 50 pontos base abaixo do 4T22, essencialmente explicada pelo aumento de 6% trimestre contra trimestre em Pesquisa e Desenvolvimento e pelo crescimento de 11% da Provisão para Perda Esperada.



No ano contra ano, o aumento de 140 pontos base na Margem de Contribuição demonstra, conforme a Companhia vem destacando, que, apesar de ser uma dimensão de negócio jovem e atualmente direcionada para a aceleração da Receita Recorrente, esta é uma operação lucrativa, com a alavancagem operacional do modelo SaaS, o que reforça o alto potencial de geração de valor da dimensão. A despeito do atual mandato, esta dinâmica da relação entre crescimento e rentabilidade seguirá não sendo um dilema para a TOTVS.



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

Conforme mencionado anteriormente, o compromisso de criação da JV com o Itaú, que ainda encontra-se em processo de aprovação do BACEN e de outras condições precedentes, atende aos critérios contábeis de “ativos mantidos para venda”. Essa classificação faz com que os resultados da operação de Techfin passem a ser apresentados nas informações financeiras trimestrais (GAAP) exclusivamente na linha “Lucro (Prejuízo) Líquido da Dimensão de Techfin”.

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

Em R\$ milhões	1T23	1T22	Δ	4T22	Δ
<b>Despesas Comerciais e de Marketing Ajustadas</b>	<b>(212,5)</b>	<b>(176,7)</b>	<b>20,3%</b>	<b>(195,2)</b>	<b>8,9%</b>
% Receita Líquida (GAAP)	20,0%	19,7%	30 pb	19,4%	60 pb
<b>Despesas Comerciais e de Marketing</b>	<b>(213,8)</b>	<b>(176,7)</b>	<b>21,0%</b>	<b>(195,2)</b>	<b>9,5%</b>
<b>Ajuste Extraord. Reestruturação Operacional</b>	<b>1,3</b>	-	-	-	-

Em R\$ milhões	1T23	1T22	Δ	4T22	Δ
<b>Despesas Adm. e Outras Ajustadas</b>	<b>(87,7)</b>	<b>(88,8)</b>	<b>(1,3%)</b>	<b>(106,6)</b>	<b>(17,8%)</b>
% Receita Líquida (GAAP)	8,2%	9,9%	-170 pb	10,6%	-240 pb
<b>Despesas Administrativas e Outras</b>	<b>(111,1)</b>	<b>(117,0)</b>	<b>(5,1%)</b>	<b>(118,9)</b>	<b>(6,6%)</b>
Despesas Gerais e Administrativas	(88,7)	(80,8)	9,8%	(100,4)	(11,6%)
Provisão para Contingências	(0,9)	(10,9)	(92,2%)	(13,4)	(93,6%)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(21,5)	(25,2)	(15,0%)	(5,0)	326,9%
<b>Itens Extraordinários</b>	<b>23,4</b>	<b>28,2</b>	<b>(17,0%)</b>	<b>12,2</b>	<b>90,9%</b>
Ajuste de M&A a Valor Justo	21,6	24,9	(13,3%)	2,6	732,0%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	-	-	-	4,7	(100,0%)
Ajuste Extraord. Reestruturação Operacional	0,5	-	-	-	-
Gastos com Transações de M&A	1,3	3,3	(61,1%)	4,0	(68,0%)
Crédito Tributário	-	-	-	1,0	(100,0%)
<b>Resultado da Equivalência Patrimonial</b>	<b>-</b>	<b>0,0</b>	<b>(100,0%)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(100,0%)</b>

## Despesas Comerciais e de Marketing

As Despesas Comerciais e de Marketing Ajustadas sobre a Receita Líquida GAAP encerraram o trimestre em 20,0%, 60 pontos base acima do 4T22, explicados principalmente: (i) pelo efeito sazonal da Receita de Licença do Modelo Corporativo, que gera um aumento proporcional nas despesas com comissões; e (ii) pelo efeito dos acordos coletivos de São Paulo no mês de janeiro, quando os salários foram reajustados em 5,9%.

Quando comparado ao 1T22, o crescimento de 30 pontos base na representatividade desta linha sobre a Receita Líquida GAAP se deve, principalmente, ao efeito dos acordos coletivos ocorridos no final do 3T22, no 4T22 e no início do 1T23 e, em menor grau, à maior representatividade da dimensão de Business Performance. Vale reforçar que, devido ao momento e ao mandato da dimensão, o percentual da linha de Comerciais e de Marketing sobre a Receita Líquida desta operação é superior ao da dimensão Gestão, encerrando o trimestre em aproximadamente 31%.



## Despesas Gerais e Administrativas e Outras

As Despesas Gerais e Administrativas (“DGA”), líquidas dos impactos extraordinários de R\$1,3 milhões de despesas com transações de M&A, encerraram o trimestre representando 8,2% sobre a Receita Líquida GAAP, 140 pontos base abaixo do apresentado no 4T22, principalmente pelo: (i) menor volume de despesas jurídicas, associado ao menor volume de decisões judiciais no período; e (ii) redução de despesas com consultorias. Estas reduções mais que compensaram o efeito dos acordos coletivos de São Paulo no mês de janeiro, quando os salários foram reajustados em 5,9%, conforme comentado acima.

A Provisão para Contingências encerrou o trimestre em R\$0,9 milhões, patamar significativamente inferior ano contra ano e trimestre contra trimestre, também associado ao menor volume de decisões judiciais ocorridas nos meses de janeiro e fevereiro.

A linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas no 1T23 foi impactada majoritariamente: (i) pelo ajuste de R\$21,6 milhões do *earn-out* da Tallos e Tail, reflexo do desempenho superior ao previsto originalmente; e (ii) pelo ajuste Extraordinário de Reestruturação Operacional, referente à desmobilização de uma pequena parcela da operação da Argentina e pela operação da vertical de hotéis em Portugal.

Esses efeitos somados fizeram as Despesas Administrativas e Outras Ajustadas encerrarem o trimestre representando 8,2% da Receita Líquida GAAP, redução de 170 pontos base sobre o 1T22 e 240 pontos base sobre o 4T22.

## Despesas com Depreciação e Amortização

Em R\$ milhões	1T23	1T22	Δ	4T22	Δ
Depreciação	(30,3)	(30,5)	(0,8%)	(30,9)	(2,1%)
Amortização	(31,9)	(26,6)	19,8%	(30,3)	5,0%
<b>Depreciação e Amortização</b>	<b>(62,1)</b>	<b>(57,1)</b>	<b>8,8%</b>	<b>(61,3)</b>	<b>1,4%</b>

O crescimento de 8,8% nas linhas de Depreciação e de Amortização na comparação com o 1T22 está principalmente associado ao início das amortizações oriundas das aquisições das empresas Feedz, Gesplan, Tallos, RBM e Vadu, adquiridas ao longo de 2022. Já a elevação de 5% da despesa de Amortização, em comparação ao 4T22, deve-se, principalmente, ao início de amortização de novos projetos de P&D, concluídos no final de 2022.

## Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	1T23	1T22	Δ	4T22	Δ
Receitas Financeiras	71,5	77,9	(8,2%)	92,6	(22,8%)
Despesas Financeiras	(92,1)	(78,6)	17,3%	(87,7)	5,0%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(20,6)</b>	<b>(0,7)</b>	<b>&gt;999%</b>	<b>4,9</b>	<b>(518,5%)</b>

A variação das Receitas Financeiras, quando comparada ao 1T22 e ao 4T22, está relacionada ao impacto de aproximadamente R\$20 milhões na receita de aplicações financeiras, devido a perdas apuradas pelo fundo de investimentos exclusivo, que faz a gestão do caixa da Companhia, cujo patrimônio tinha exposição de 0,9% a títulos de dívida da Americanas S.A., por meio de investimento em cotas de outros fundos, que detinham em sua carteira tais títulos de dívida privada. Dado o atual quadro do mercado de crédito corporativo e a postura conservadora de investimentos da Companhia, decidiu-se pelo ajuste da política de investimentos: (i) limitar a exposição a crédito privado a 7% do patrimônio do fundo exclusivo; (ii) somente créditos classificados pela ANBIMA como com Grau de Investimento; e (iii) exclusivamente títulos em crédito bancário. O restante do patrimônio está investido em títulos públicos, de acordo com a Política de Gestão de Tesouraria da Companhia.

O comportamento das Despesas Financeiras, quando comparado ao 4T22, é essencialmente associado ao efeito líquido de ajuste a valor presente dos *earn-outs* de aquisições, ocorrido com mais intensidade no último trimestre.



## Imposto de Renda e Contribuição Social

Em R\$ milhões	1T23	1T22	Δ	4T22	Δ
<b>LAIR</b>	<b>168,3</b>	<b>132,5</b>	<b>27,0%</b>	<b>161,4</b>	<b>4,3%</b>
IR à taxa nominal (34%)	(57,2)	(44,4)	28,8%	(54,9)	4,3%
Lei 11.196/05 - Incentivo à P&D	6,2	5,1	20,9%	6,0	2,7%
Juros Sobre Capital Próprio	-	-	-	43,1	(100,0%)
Efeito control. com Taxas Diferenciadas	(3,9)	(3,1)	24,1%	(8,5)	(54,4%)
Participação de Administradores	(1,2)	(1,0)	16,4%	(0,7)	79,9%
Programa de Alimentação do Trabalhador	1,0	0,7	32,5%	0,2	299,6%
Outros	(8,0)	5,9	(235,3%)	2,8	(382,1%)
<b>Imp. de Renda e Contrib. Social</b>	<b>(63,1)</b>	<b>(36,8)</b>	<b>71,7%</b>	<b>(11,8)</b>	<b>433,5%</b>
Imp. de Renda e Contrib. Social Corrente	(62,9)	(42,2)	49,1%	(40,4)	55,8%
Imp. de Renda e Contrib. Social Diferido	(0,3)	5,4	(104,9%)	28,5	(100,9%)
<i>% Taxa Efetiva Corrente</i>	<i>37,4%</i>	<i>31,8%</i>	<i>560 pb</i>	<i>25,0%</i>	<i>1240 pb</i>
<i>% Taxa Efetiva Total</i>	<i>37,5%</i>	<i>27,8%</i>	<i>970 pb</i>	<i>7,3%</i>	<i>3020 pb</i>

A Taxa Efetiva Total de Imposto de Renda e Contribuição Social (IR e CSLL) encerrou o trimestre em 37,5% devido, principalmente, ao efeito do ajuste no *earn-out* da Tallos, comentado na seção de Despesas Gerais e Administrativas e Outras, visto que a RD Station, que consolida o resultado desta operação, ainda não atingiu os requisitos exigidos para registro de Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos Ativo.



# Fluxo de Caixa GAAP

## (Dimensões de Gestão e de Business Performance)

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

Em R\$ milhões	1T23	1T22	Δ	4T22	Δ
<b>LAIR (GAAP)</b>	<b>168,3</b>	<b>132,5</b>	<b>27,0%</b>	<b>161,4</b>	<b>4,3%</b>
<b>Itens que não afetam o Caixa</b>	<b>188,7</b>	<b>176,2</b>	<b>7,1%</b>	<b>177,8</b>	<b>6,1%</b>
<b>Variação no Capital de Giro</b>	<b>(68,6)</b>	<b>(51,6)</b>	<b>33,0%</b>	<b>(13,9)</b>	<b>394,2%</b>
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>288,4</b>	<b>257,1</b>	<b>12,2%</b>	<b>325,3</b>	<b>(11,3%)</b>
Juros pagos	(108,7)	(3,0)	>999%	(3,1)	>999%
IR e CSLL pagos	(51,6)	(50,1)	2,9%	(22,8)	126,6%
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>128,1</b>	<b>204,0</b>	<b>(37,2%)</b>	<b>299,4</b>	<b>(57,2%)</b>
Participações Societárias	(11,7)	(184,8)	(93,7%)	(34,9)	(66,4%)
Ativo Fixo	(37,4)	(14,4)	160,7%	(30,8)	21,6%
Intangíveis	(28,8)	(9,7)	196,9%	(25,0)	15,3%
Mútuo com Franquias	6,2	4,5	38,6%	2,9	110,9%
Caixa Investido na Dim. Techfin	(5,0)	(7,2)	(30,4%)	(2,4)	108,6%
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>(76,8)</b>	<b>(211,6)</b>	<b>(63,7%)</b>	<b>(90,1)</b>	<b>(14,8%)</b>
Aumento (Redução) Dívida Bruta	(0,4)	(5,2)	(91,5%)	(0,4)	(0,9%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(13,9)	(8,7)	59,6%	(13,9)	0,2%
Dividendos/JCP/Recompra de Ações	(236,4)	(9,3)	>999%	-	-
Aumento de Capital Líquido de Gastos	-	(0,1)	(100,0%)	-	-
Crédito com Empresas Ligadas	(0,2)	-	-	(0,2)	1,3%
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>(251,0)</b>	<b>(23,2)</b>	<b>980,2%</b>	<b>(14,6)</b>	<b>&gt;999%</b>
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(199,7)	(30,9)	546,8%	194,7	(202,6%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.735,8	2.735,8	0,0%	2.541,1	7,7%
<b>Caixa e Equiv. no Fim do Período</b>	<b>2.536,1</b>	<b>2.704,9</b>	<b>(6,2%)</b>	<b>2.735,8</b>	<b>(7,3%)</b>
Receita Aplicação Financeira	66,4	75,3	(11,9%)	88,6	(25,1%)
<b>Fluxo de Caixa Livre*</b>	<b>91,5</b>	<b>96,2</b>	<b>(4,9%)</b>	<b>144,8</b>	<b>(36,8%)</b>

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

O Fluxo de Caixa Livre de Gestão e Business Performance encerrou o trimestre em R\$91,5 milhões, 37% abaixo do 4T22 e devido, principalmente: (i) à variação negativa de R\$54,7 milhões do Contas a Receber de clientes refletida na linha de Variação no Capital de Giro; e (ii) ao maior patamar de IR e CSLL pagos em decorrência da declaração de Juros sobre Capital Próprio no 4T22

Na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior, a redução de 5% desta linha está ligada ao aumento de R\$42,4 milhões no aumento de Ativo Fixo e Intangíveis, que superou o aumento de 27% no LAIR.



## Resultados da dimensão Techfin

A dimensão Techfin visa simplificar, ampliar e democratizar o acesso dos clientes SMB da TOTVS a serviços financeiros B2B, contemplando os negócios da Supplier e dos demais produtos Techfin.

A TOTVS Techfin é uma operação composta por 2 Unidades de Negócios: a Supplier, que é uma empresa com mais de 20 anos de mercado, consolidada em seu nicho de atuação, operando um dos maiores FIDC do Brasil, cuja cota Sênior é classificada como *triple A*; e pela operação orgânica de Techfin, criada há pouco mais de 3 anos e que vem construindo seu portfólio de soluções baseado em fortes diferenciais competitivos, como uma jornada B2B digital e integrada aos softwares de gestão, combinada ao uso intensivo dos dados disponíveis nesses softwares. A Supplier é uma operação rentável e tende a se beneficiar no custo de funding após o closing da JV com o Itaú. Por outro lado, a Techfin orgânica é uma operação ainda em fase deficitária, com crescimento acelerado e que requer grandes investimentos. Com a JV com o Itaú, iremos acelerar o desenvolvimento e a amplitude desse portfólio.

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

Resultado de Techfin (em R\$ milhões)	1T23	1T22	Δ	4T22	Δ
<b>Receita de Techfin</b>	<b>99,8</b>	<b>82,6</b>	<b>20,7%</b>	<b>117,9</b>	<b>(15,4%)</b>
Custo de Funding	(45,3)	(35,5)	27,5%	(42,5)	6,6%
<b>Receita de Techfin Líquida de Funding</b>	<b>54,5</b>	<b>47,1</b>	<b>15,6%</b>	<b>75,5</b>	<b>(27,8%)</b>
Custos Operacionais	(6,4)	(5,9)	9,3%	(6,8)	(4,8%)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>48,0</b>	<b>41,2</b>	<b>16,5%</b>	<b>68,7</b>	<b>(30,1%)</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(9,4)	(6,7)	39,6%	(8,4)	11,9%
Provisão para Perda Esperada	(8,3)	(10,2)	(18,9%)	(16,0)	(48,2%)
<b>Margem de Contribuição de Techfin</b>	<b>30,4</b>	<b>24,3</b>	<b>25,1%</b>	<b>44,3</b>	<b>(31,5%)</b>
% Margem de Contribuição de Techfin	55,7%	51,5%	420 pb	58,7%	-300 pb
Despesas Comerciais e de Marketing	(9,8)	(7,7)	28,1%	(10,0)	(1,3%)
Despesas Administrativas e Outras	(16,6)	(11,7)	41,2%	(15,8)	4,6%
<b>EBITDA Techfin</b>	<b>3,9</b>	<b>4,9</b>	<b>(18,7%)</b>	<b>18,5</b>	<b>(78,7%)</b>
% EBITDA Techfin	7,2%	10,3%	-310 pb	24,5%	-1730 pb
Depreciação e Amortização	(10,6)	(14,7)	(27,8%)	(10,5)	0,7%
Resultado Financeiro	0,1	(0,1)	(242,6%)	0,1	(7,6%)
Imposto de Renda e Contrib. Social	0,9	(0,8)	(216,4%)	(4,2)	(121,8%)
<b>Lucro (Prejuízo) da Dimensão Techfin</b>	<b>(5,6)</b>	<b>(10,7)</b>	<b>(47,8%)</b>	<b>3,9</b>	<b>(243,9%)</b>
% Lucro (Prejuízo) da Dimensão Techfin	-10,3%	-22,7%	1240 pb	5,2%	-1550 pb
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	5,2	8,1	(35,5%)	5,2	0,0%
<b>Lucro Caixa da Dimensão Techfin <sup>(1)</sup></b>	<b>(0,4)</b>	<b>(2,6)</b>	<b>(86,0%)</b>	<b>9,1</b>	<b>(104,0%)</b>
Margem Lucro Caixa de Techfin	-0,7%	-5,6%	490 pb	12,1%	-1280 pb

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

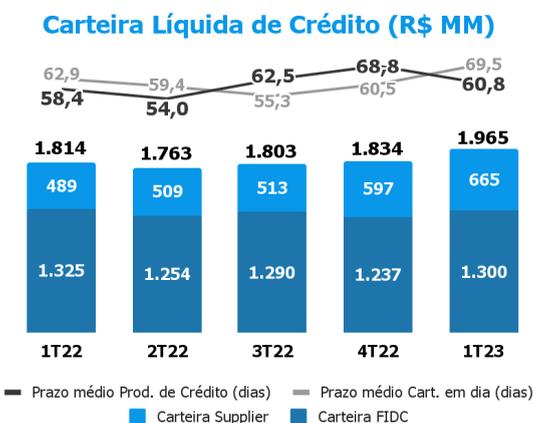


## Receita de Techfin

A Receita de Techfin apresentou crescimento de 21%, quando comparada ao 1T22, principalmente devido ao efeito do aumento da Taxa Selic ao longo de 2022. A Produção de Crédito manteve patamar similar, quando comparada ao 1T22, encerrando o trimestre em R\$2,5 bilhões, devido a: (i) ajustes nos limites de crédito promovidos ao longo de 2022, em decorrência da maior inadimplência oriunda da produção do 4T21; e (ii) redução da Produção de Crédito em alguns segmentos, a exemplo da cadeia do aço, reflexo de uma desaceleração econômica neste início de 2023.

Quando comparada ao 4T22, a redução de 15% na Receita de Techfin se deve à combinação da sazonalidade de início de ano, em particular no Agronegócio, que reduziu o prazo médio da Produção de Crédito em 8 dias, conforme demonstrado no gráfico sobre a Carteira Líquida de Crédito; e à já mencionada desaceleração econômica de alguns segmentos, que contribuiu para a redução de 6,6% na Produção total de Crédito no 1T23.

A Carteira de Crédito Líquida da Provisão para Perda Esperada apresentou, como observado no gráfico à esquerda,



aumento de 8,4% no ano contra ano, com prazo médio de 69,5 dias. O aumento da Carteira de Crédito, mesmo frente à redução da produção, se deve ao fato de que alguns contratos de crédito do Agronegócio produzidos nos últimos trimestres ainda não chegaram ao seu vencimento. O mesmo fator também explica a leve elevação do mix da carteira mantida na Supplier, contribuindo para a manutenção da receita diferida a apropriar pelo FIDC em patamar similar ao trimestre passado (que encerrou o período em R\$25,1 milhões).

Esse efeito de maior mix da carteira mantida na Supplier tende a ser reduzido a partir de abril, quando se inicia boa parte dos vencimentos dos contratos do Agronegócio, que são mais longos, produzidos nos últimos trimestres.

## Receita de Techfin Líquida de Funding

A Receita de Techfin Líquida de *Funding* cresceu 16% quando comparada ao 1T22, impulsionada pelo crescimento de 21% da Receita de Techfin.

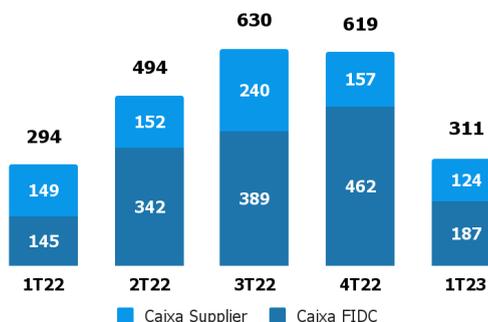
Na comparação com o 4T22, a queda de 27,8% é resultado da combinação: (i) do crescimento do Custo de *Funding* em quase 7% acima do crescimento da Receita de Techfin, que está majoritariamente associado à redução na Posição de Caixa, tanto da Supplier, quanto do FIDC, conforme observado no gráfico ao lado, visto que a receita financeira gerada pelo caixa excedente aplicado é um redutor do Custo de *Funding* da operação; (ii) do menor volume de produção de crédito, mencionado acima; (iii) e da redução do prazo médio, também explicada na seção acima. Reforçamos que essa performance inferior de alguns segmentos no 1T23 é explicada por uma desaceleração da atividade econômica e não por uma redução dos limites de crédito da Supplier, uma vez que os índices de inadimplência seguem bastante saudáveis.

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



1T22 2T22 3T22 4T22 1T23

## Posição de Caixa (R\$ MM)





## Custos Operacionais

Os Custos Operacionais encerraram o trimestre 4,8% abaixo do 4T22, principalmente devido à redução dos prêmios com seguro de crédito, reflexo da redução na Produção de Crédito, em especial, no segmento do agronegócio.

## Pesquisa e Desenvolvimento

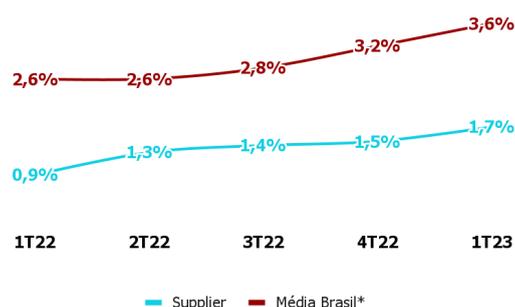
As despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) encerraram o trimestre 12% acima do 4T22, principalmente pela antecipação de investimentos iniciais previstos na execução da estratégia de Techfin via JV com o Itaú.

## Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada representou 0,42% da Carteira Bruta de Crédito, 15 pontos base abaixo do 1T22 e 44 pontos base abaixo do 4T22. Essa redução ocorreu pela já esperada normalização da performance de inadimplência. Vale lembrar que: (i) no 4T21 tivemos um aumento incomum da inadimplência, que resultou em um ajuste nos limites de crédito a partir do 1T22, solucionando adequadamente a situação; e (ii) no 4T22 tivemos a provisão da totalidade do valor em aberto de um afiliado que entrou em recuperação judicial.

O aumento da inadimplência geral do crédito do sistema financeiro das Micro, Pequenas e Médias empresas (MPMe), conforme observado através da Média do Brasil no gráfico ao lado, teve impacto pequeno na operação da Supplier, visto que a diferença entre a Média do Brasil e a da Supplier aumentou de 170 pontos base no 4T22 para 190 pontos base no 1T23. O bom histórico de inadimplência é um dos ativos mais valiosos da Supplier e a Companhia continuará perseguindo este histórico saudável, mesmo que resulte em redução do crescimento da Produção de Crédito em alguns períodos.

### Inadimplência acima de 90 dias



\*Fonte: Banco Central do Brasil ([www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticasmonetariascredito](http://www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticasmonetariascredito)) > tabelas.xls > Tabela 23 > MPMe

## Margem de Contribuição de Techfin

A Margem de Contribuição de Techfin sobre a Receita de Techfin Líquida *Funding* encerrou o trimestre em 55,7%, 420 pontos base acima do 1T22, devido ao aumento de 16% da Receita de Techfin Líquida *Funding* e à redução de 19% na Provisão de Perda Esperada, conforme mencionado acima.

Quando comparada ao 4T22, a redução de 300 pontos base se deve principalmente à redução de 28% da Receita de Techfin Líquida de *Funding*; também houve aumento de 12% nos investimentos em P&D, conforme mencionado nas respectivas seções acima descritas. Estes efeitos suprimiram a importante redução de 48% na Provisão para Perda Esperada.

## Demais Despesas Operacionais Techfin

As Despesas Comerciais e de Marketing mantiveram patamar similar ao do 4T22, associadas à manutenção do time e às despesas comerciais no início do ano.

As Despesas Administrativas e Outras, por sua vez, apresentaram crescimento de 4,6% quando comparadas ao 4T22, devido ao já mencionado início da ampliação dos investimentos, visando a aceleração da estratégia de Techfin com a JV com o Itaú.

## EBITDA e Margem EBITDA Techfin

A Margem EBITDA da Techfin encerrou o trimestre em 7,2%, 3,1 pontos percentuais abaixo do 1T22 e 17,3 pontos percentuais abaixo do 4T22. A redução frente ao 4T22 reflete: (i) a já mencionada redução da Receita de Techfin Líquida de *Funding* e (ii) os custos e as despesas de natureza fixa, que já começaram a incluir o início dos investimentos



nas linhas de P&D, Despesas Administrativas e Outras, com o objetivo de acelerar a estratégia de Techfin via JV com o Itaú.

## Lucro Líquido e Lucro Caixa Techfin

A Techfin encerrou o trimestre com prejuízo de R\$5,6 milhões, aumento de R\$5,1 milhões sobre o 1T22 e redução de R\$9,5 milhões sobre o 4T22. Vale ressaltar que a dimensão de Techfin é composta pela Supplier, uma operação de nicho madura e rentável, e pela Techfin orgânica, que é incipiente e é o foco central da JV, estando ainda em seus primeiros passos de maturidade. Esta segunda operação demandará investimentos para ampliação de portfólio e construção de diferenciais competitivos para maximizar a captura de valor na oportunidade de mercado identificada.

Adicionalmente, a Supplier continuará preservando a qualidade da sua carteira de crédito, seu ativo mais precioso, e caso seja necessário, manterá sua postura conservadora na concessão de limites de crédito, mesmo que impacte momentaneamente a Produção e, conseqüentemente, o nível de geração de receita.

## Fluxo de Caixa Techfin

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

Sem efeitos da consolidação do FIDC

Em R\$ milhões	1T23	1T22	Δ	4T22	Δ
<b>LAIR (GAAP)</b>	<b>(6,5)</b>	<b>(9,9)</b>	<b>(34,3%)</b>	<b>8,1</b>	<b>(180,2%)</b>
<b>Itens que não afetam o Caixa</b>	<b>7,9</b>	<b>17,5</b>	<b>(54,7%)</b>	<b>17,8</b>	<b>(55,5%)</b>
<b>Varição no Capital de Giro</b>	<b>(42,6)</b>	<b>5,8</b>	<b>(839,5%)</b>	<b>(114,2)</b>	<b>(62,7%)</b>
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>(41,3)</b>	<b>13,3</b>	<b>(410,1%)</b>	<b>(88,3)</b>	<b>(53,3%)</b>
Juros pagos	(0,0)	(6,6)	(99,4%)	0,0	(472,7%)
IR e CSLL pagos	-	-	-	(1,5)	(100,0%)
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>(41,3)</b>	<b>6,8</b>	<b>(711,4%)</b>	<b>(89,7)</b>	<b>(54,0%)</b>
Ativo Fixo	(0,1)	(0,1)	6,6%	(0,1)	(21,1%)
Intangíveis	(0,0)	(0,1)	(79,4%)	(2,2)	(99,1%)
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>(0,1)</b>	<b>(0,2)</b>	<b>(38,9%)</b>	<b>(2,4)</b>	<b>(95,0%)</b>
Aumento (Redução) Dívida Bruta	-	(100,0)	(100,0%)	-	-
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(0,3)	(0,3)	(1,7%)	(0,3)	(7,2%)
Dividendos/JCP/Recompra de Ações	-	-	-	1,5	(100,0%)
Aumento de Capital Líquido de Gastos	5,0	7,2	(30,4%)	2,4	108,6%
Apli. (Resgate) de Cotas Seniores e Mezanino	-	100,0	(100,0%)	-	-
Crédito com Empresas Ligadas	0,2	-	-	(0,4)	(151,8%)
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>5,0</b>	<b>6,9</b>	<b>(28,3%)</b>	<b>3,2</b>	<b>57,2%</b>
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(36,5)	13,5	(370,5%)	(89,0)	(59,0%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	164,8	135,3	21,8%	253,7	(35,1%)
<b>Caixa e Equiv. no Fim do Período</b>	<b>128,3</b>	<b>148,8</b>	<b>(13,8%)</b>	<b>164,8</b>	<b>(22,1%)</b>
Receita Aplicação Financeira	0,1	0,2	(62,7%)	0,3	(78,9%)
<b>Fluxo de Caixa Livre*</b>	<b>(41,7)</b>	<b>12,6</b>	<b>(430,1%)</b>	<b>(92,8)</b>	<b>(55,0%)</b>

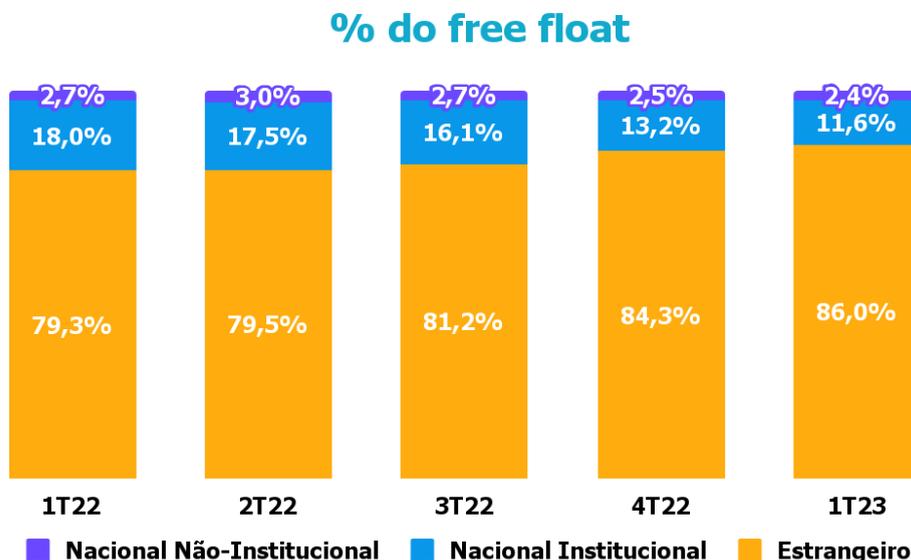
\* Geração Op. Caixa (-) IR e CSLL pagos (-) Utilização de Caixa em Investimentos (-) Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil (-) Receita de Aplicação Financeira (+) Valores pagos nas Aquisições de Part. Societárias

O Fluxo de Caixa Livre da Techfin encerrou o trimestre em R\$41,7 milhões negativos e a sua variação, quando comparada ao 1T22 e ao 4T22, está relacionada principalmente à flutuação na linha de Repasse para Parceiros (*float* da Supplier) que, no curto prazo, é impactada pela dinâmica de maior ou menor cessão dos direitos creditórios ao FIDC.



# COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

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



## A TOTVS

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



VALORIZAMOS  
GENTE BOA  
**QUE É BOA  
GENTE**



SOMOS MOVIDOS  
**POR  
RESULTADOS**



INVESTIMOS NA  
TECNOLOGIA  
**QUE  
VIABILIZA**



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



QUANDO  
COLABORAMOS  
**SOMOS MAIS  
FORTES**

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



# ANEXO I

## Demonstração de Resultados Consolidados (Non-GAAP)

Em R\$ milhões	1T23	1T22	Δ	4T22	Δ
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.163,9</b>	<b>981,1</b>	<b>18,6%</b>	<b>1.123,0</b>	<b>3,6%</b>
Custo de Funding de Techfin	(45,3)	(35,5)	27,5%	(42,5)	6,6%
<b>Receita Líquida de Funding</b>	<b>1.118,6</b>	<b>945,6</b>	<b>18,3%</b>	<b>1.080,5</b>	<b>3,5%</b>
Receita de Gestão	972,1	828,7	17,3%	916,4	6,1%
Receita de Business Performance	92,0	69,8	31,7%	88,7	3,7%
Receita de Techfin Líquida de Funding	54,5	47,1	15,6%	75,5	(27,8%)
<b>Custos Operacionais</b>	<b>(295,0)</b>	<b>(255,7)</b>	<b>15,4%</b>	<b>(290,0)</b>	<b>1,7%</b>
Custos de Gestão	(266,2)	(231,3)	15,1%	(261,5)	1,8%
Custos de Business Performance	(22,4)	(18,5)	20,6%	(21,7)	2,9%
Custos de Techfin	(6,4)	(5,9)	9,3%	(6,8)	(4,8%)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>823,6</b>	<b>689,9</b>	<b>19,4%</b>	<b>790,6</b>	<b>4,2%</b>
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(641,4)</b>	<b>(566,6)</b>	<b>13,2%</b>	<b>(626,1)</b>	<b>2,4%</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(201,6)	(164,2)	22,8%	(192,9)	4,5%
Despesas Comerciais e Marketing	(223,6)	(184,3)	21,3%	(205,1)	9,0%
Provisão para Perda Esperada	(15,8)	(17,6)	(10,3%)	(21,2)	(25,5%)
Despesas Gerais e Administrativas	(106,1)	(93,7)	13,3%	(117,1)	(9,3%)
Provisão para Contingências	(1,3)	(11,4)	(88,8%)	(13,6)	(90,6%)
Depreciação e Amortização	(72,7)	(71,8)	1,3%	(71,8)	1,3%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(20,2)	(23,6)	(14,5%)	(4,0)	400,9%
Resultado da Equivalência Patrimonial	-	0,0	(100,0%)	(0,4)	(100,0%)
<b>Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)</b>	<b>182,3</b>	<b>123,3</b>	<b>47,8%</b>	<b>164,4</b>	<b>10,9%</b>
Resultado Financeiro	(20,5)	(0,8)	>999%	5,1	(503,9%)
<b>Lucro Antes da Tributação (LAIR)</b>	<b>161,8</b>	<b>122,5</b>	<b>32,0%</b>	<b>169,5</b>	<b>(4,6%)</b>
Imposto de Renda e Contrib. Social	(62,2)	(37,6)	65,6%	(16,1)	287,0%
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>99,5</b>	<b>85,0</b>	<b>17,1%</b>	<b>153,4</b>	<b>(35,1%)</b>
Lucro Líquido de Não Controladores	(5,4)	(5,5)	(1,7%)	(6,0)	(9,0%)
<b>Lucro Líquido dos Controladores</b>	<b>94,1</b>	<b>79,5</b>	<b>18,5%</b>	<b>147,5</b>	<b>(36,2%)</b>
<i>Mg Líquida dos Controladores (Non-GAAP)</i>	<i>8,4%</i>	<i>8,4%</i>	<i>0 pb</i>	<i>13,6%</i>	<i>-520 pb</i>



# ANEXO II

## Reconciliação da Demonstração do Resultado Consolidado

Em R\$ milhões	1T23			
	Resultado GAAP*	Reclass. Depr. e Amort.**	Dimensão de Techfin	Resultado Non-GAAP
	(a)	(b)	(c)	(a+b+c)
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.064,1</b>	-	<b>54,5</b>	<b>1.118,6</b>
Receita de Gestão	972,1	-	-	972,1
Receita de Business Performance	92,0	-	-	92,0
Receita de Techfin Líquida de Funding	-	-	54,5	54,5
<b>Custos</b>	<b>(309,1)</b>	<b>20,6</b>	<b>(6,4)</b>	<b>(295,0)</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>755,0</b>	<b>20,6</b>	<b>48,0</b>	<b>823,6</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>71,0%</i>		<i>88,2%</i>	<i>73,6%</i>
<b>Despesas (Receitas) operacionais</b>	<b>(566,1)</b>	<b>(20,6)</b>	<b>(54,7)</b>	<b>(641,4)</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(204,3)	12,0	(9,4)	(201,6)
Despesas Comerciais e Marketing	(229,9)	16,2	(9,8)	(223,6)
Despesas Gerais e Administrativas	(110,4)	20,8	(17,8)	(107,4)
Depreciação e Amortização	-	(62,1)	(10,6)	(72,7)
Provisão para Perda Esperada	-	(7,5)	(8,3)	(15,8)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(21,5)	-	1,3	(20,2)
<b>Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)</b>	<b>188,9</b>	<b>0,0</b>	<b>(6,7)</b>	<b>182,3</b>
Receitas Financeiras	71,5	-	0,2	71,7
Despesas Financeiras	(92,1)	-	(0,1)	(92,2)
<b>Lucro Antes da Tributação (LAIR)</b>	<b>168,3</b>	<b>0,0</b>	<b>(6,5)</b>	<b>161,8</b>
Imposto de Renda e Contrib. Social	(63,1)	-	0,9	(62,2)
Lucro (Prejuízo) Líquido da Dim. Techfin	(5,6)	-	5,6	-
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>99,5</b>	<b>0,0</b>	<b>(0,0)</b>	<b>99,5</b>
Lucro Líquido de Não Controladores	(5,4)	-	-	(5,4)
<b>Lucro Líquido dos Controladores</b>	<b>94,1</b>	<b>0,0</b>	<b>(0,0)</b>	<b>94,1</b>
<i>Margem Líquida dos Controladores</i>	<i>8,8%</i>			<i>8,4%</i>

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

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



# ANEXO III

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

Em R\$ milhões	1T23	1T22	Δ	4T22	Δ
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>99,5</b>	<b>85,0</b>	<b>17,1%</b>	<b>153,4</b>	<b>(35,1%)</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>8,9%</i>	<i>9,0%</i>	<i>-10 pb</i>	<i>14,2%</i>	<i>-530 pb</i>
Lucro (Prejuízo) Líquido da Dim. Techfin	5,6	10,7	(47,8%)	(3,9)	(243,9%)
Depreciação e Amortização	62,1	57,1	8,8%	61,3	1,4%
Resultado Financeiro	20,6	0,7	>999%	(4,9)	(518,5%)
Imp. de Renda e Contrib. Social	63,1	36,8	71,7%	11,8	433,5%
<b>EBITDA GAAP</b>	<b>251,0</b>	<b>190,3</b>	<b>31,9%</b>	<b>217,7</b>	<b>15,3%</b>
<i>% EBITDA GAAP</i>	<i>23,6%</i>	<i>21,2%</i>	<i>240 pb</i>	<i>21,7%</i>	<i>190 pb</i>
<b>EBITDA Dimensão Techfin</b>	<b>3,9</b>	<b>4,9</b>	<b>(18,7%)</b>	<b>18,5</b>	<b>(78,7%)</b>
<b>Itens Extraordinários</b>	<b>26,0</b>	<b>28,2</b>	<b>(7,8%)</b>	<b>12,2</b>	<b>112,1%</b>
Ajuste de M&A a Valor Justo	21,6	24,9	(13,3%)	2,6	732,0%
Ajuste Extraord. Reestruturação Operacional	3,1	-	-	-	-
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	-	-	-	4,7	(100,0%)
Gastos com Transações de M&A	1,3	3,3	(61,1%)	4,0	(68,0%)
Crédito Tributário	-	-	-	1,0	(100,0%)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>281,0</b>	<b>223,3</b>	<b>25,8%</b>	<b>248,4</b>	<b>13,1%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada (Non-GAAP)</i>	<i>25,1%</i>	<i>23,6%</i>	<i>150 pb</i>	<i>23,0%</i>	<i>210 pb</i>



# ANEXO IV

## Fluxo de Caixa Consolidado (Non-GAAP)

Sem efeitos da consolidação do FIDC

Em R\$ milhões	1T23	1T22	Δ	4T22	Δ
<b>LAIR</b>	<b>161,8</b>	<b>122,5</b>	<b>32,0%</b>	<b>169,5</b>	<b>(4,6%)</b>
<b>Ajustes por:</b>	<b>196,6</b>	<b>193,7</b>	<b>1,5%</b>	<b>195,6</b>	<b>0,5%</b>
Depreciação e Amortização	72,7	71,8	1,3%	71,8	1,3%
Pagamento Baseado em Ações	18,0	13,7	31,3%	19,3	(6,5%)
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	1,0	0,2	356,9%	1,8	(47,9%)
Provisão para Perda Esperada	8,6	8,0	8,3%	13,8	(37,4%)
Equivalência Patrimonial	-	(0,0)	(100,0%)	0,4	(100,0%)
Provisão (Reversão) para Contingências	0,5	11,4	(95,4%)	13,0	(96,0%)
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	21,6	24,9	(13,3%)	5,3	308,3%
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	74,1	63,6	16,4%	70,1	5,7%
<b>Varição em Ativos e Passivos Op.:</b>	<b>(111,2)</b>	<b>(45,8)</b>	<b>142,9%</b>	<b>(126,6)</b>	<b>(12,1%)</b>
Contas a Receber de Clientes	(98,2)	(123,1)	(20,2%)	(76,2)	28,9%
Impostos a Recuperar	2,3	6,5	(64,0%)	(7,3)	(132,1%)
Depósitos Judiciais	(2,8)	0,7	(492,2%)	(1,0)	167,3%
Outros Ativos	(28,3)	(6,2)	355,0%	22,0	(228,9%)
Obrigações Sociais e Trabalhistas	(3,7)	(5,1)	(27,9%)	(28,6)	(87,1%)
Fornecedores	(20,5)	(4,7)	336,3%	10,2	(301,7%)
Comissões a Pagar	8,6	9,7	(11,2%)	3,5	147,2%
Impostos a Pagar	(11,9)	(15,4)	(22,6%)	(17,2)	(30,6%)
Repasse para Parceiros	35,5	88,6	(59,9%)	(10,9)	(425,2%)
Outras Contas a Pagar	7,7	3,3	136,4%	(21,0)	(136,9%)
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>247,1</b>	<b>270,4</b>	<b>(8,6%)</b>	<b>238,5</b>	<b>3,6%</b>
Juros Pagos	(108,7)	(9,6)	>999%	(3,1)	>999%
IR e CSLL Pagos	(51,6)	(50,1)	2,9%	(24,2)	113,0%
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>86,8</b>	<b>210,8</b>	<b>(58,8%)</b>	<b>211,2</b>	<b>(58,9%)</b>
Aquisição de Participação Societária	-	(67,6)	(100,0%)	(1,0)	(100,0%)
Aumento de Intangível	(28,9)	(9,8)	194,1%	(27,2)	5,9%
Venda (Aquisição) de Investimentos	-	6,4	(100,0%)	0,0	(100,0%)
Investimento em Fundo CVC	-	(4,2)	(100,0%)	(8,3)	(100,0%)
Mútuo com Franquias	6,2	4,5	38,6%	2,9	110,9%
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	0,5	0,2	151,8%	1,6	(68,6%)
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(11,7)	(119,5)	(90,2%)	(25,6)	(54,2%)
Aumento de Ativo Imobilizado	(38,0)	(14,6)	159,6%	(32,5)	17,1%
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>(71,9)</b>	<b>(204,6)</b>	<b>(64,9%)</b>	<b>(90,1)</b>	<b>(20,2%)</b>
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	(0,4)	(105,2)	(99,6%)	(0,4)	(0,9%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(14,2)	(9,0)	57,6%	(14,2)	0,1%
Dividendos e JCP Pago	(127,0)	(9,3)	>999%	-	-
Apli. (Resgate) de Cotas Seniores e Mezanino	-	100,0	(100,0%)	-	-
Aumento de Capital Líquido de Gastos	-	(0,1)	(100,0%)	-	-
Crédito com Empresas Ligadas	-	-	-	(0,7)	(100,0%)
Ações em Tesouraria, Líquidas	(109,4)	-	-	-	-
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>(251,1)</b>	<b>(23,5)</b>	<b>967,2%</b>	<b>(15,3)</b>	<b>&gt;999%</b>
<b>Aumento (Redução) das Disponibilidades</b>	<b>(236,2)</b>	<b>(17,4)</b>	<b>&gt;999%</b>	<b>105,8</b>	<b>(323,3%)</b>
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.900,5	2.871,1	1,0%	2.794,8	3,8%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	2.664,4	2.853,7	(6,6%)	2.900,5	(8,1%)
Receita Aplicação Financeira	66,4	75,5	(12,0%)	88,925	(25,3%)
<b>Fluxo de Caixa Livre*</b>	<b>54,8</b>	<b>116,1</b>	<b>(52,8%)</b>	<b>56,0</b>	<b>(2,1%)</b>

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



# ANEXO V

## Reconciliação Fluxo de Caixa

Em R\$ milhões	1T23			
	Gestão + Biz Performance (GAAP)	Techfins/ FIDC	Elimin. Consol. Techfin	Consolidado Non-GAAP s/ FIDC
	(a)	(b)	(c)	(a+b+c)
<b>LAIR</b>	<b>168,3</b>	<b>(6,5)</b>	-	<b>161,8</b>
<b>Ajustes por:</b>	<b>188,7</b>	<b>7,9</b>	-	<b>196,6</b>
Depreciação e Amortização	62,1	10,6	-	72,7
Pagamento Baseado em Ações	17,3	0,7	-	18,0
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	1,0	-	-	1,0
Provisão para Perda Esperada	7,5	1,2	-	8,6
Provisão (Reversão) para Contingências	0,1	0,4	-	0,5
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	21,6	-	-	21,6
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	79,1	(5,0)	-	74,1
<b>Variação em Ativos e Passivos Op.:</b>	<b>(68,6)</b>	<b>(42,6)</b>	-	<b>(111,2)</b>
Contas a Receber de Clientes	(31,3)	(67,0)	-	(98,2)
Impostos a Recuperar	4,9	(2,5)	-	2,3
Depósitos Judiciais	(2,7)	(0,0)	-	(2,8)
Outros Ativos	(34,5)	6,1	-	(28,3)
Obrigações Sociais e Trabalhistas	3,4	(7,1)	-	(3,7)
Fornecedores	(16,7)	(3,8)	-	(20,5)
Comissões a Pagar	8,3	0,3	-	8,6
Impostos a Pagar	(12,9)	1,0	-	(11,9)
Repasse para Parceiros	-	35,5	-	35,5
Outras Contas a Pagar	12,9	(5,1)	-	7,7
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>288,4</b>	<b>(41,3)</b>	-	<b>247,1</b>
Juros Pagos	(108,7)	(0,0)	-	(108,7)
IR e CSLL Pagos	(51,6)	-	-	(51,6)
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>128,1</b>	<b>(41,3)</b>	-	<b>86,8</b>
Aumento de Ativo Imobilizado	(37,9)	(0,1)	-	(38,0)
Aumento de Intangível	(28,8)	(0,0)	-	(28,9)
Mútuo com Franquias	6,2	-	-	6,2
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(11,7)	-	-	(11,7)
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	0,5	-	-	0,5
Caixa Investido na Dim. Techfin	(5,0)	-	5,0	-
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>(76,8)</b>	<b>(0,1)</b>	<b>5,0</b>	<b>(71,9)</b>
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	(0,4)	-	-	(0,4)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(13,9)	(0,3)	-	(14,2)
Aumento de Capital Líquido de Gastos	-	5,0	(5,0)	-
Crédito com Empresas Ligadas	(0,2)	0,2	-	-
Dividendos e JCP Pago	(127,0)	-	-	(127,0)
Ações em Tesouraria, Líquidas	(109,4)	-	-	(109,4)
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>(251,0)</b>	<b>5,0</b>	<b>(5,0)</b>	<b>(251,1)</b>
<b>Aumento (Redução) das Disponibilidades</b>	<b>(199,7)</b>	<b>(36,5)</b>	-	<b>(236,2)</b>
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.735,8	164,8	-	2.900,5
Caixa e Equiv. no Fim do Período	2.536,1	128,3	-	2.664,4



# ANEXO VI

## Balanço Patrimonial (Non-GAAP)

Sem efeitos da consolidação do FIDC

Em R\$ milhões	1T23	1T22	Δ	4T22	Δ
<b>ATIVO</b>					
<b><u>Circulante</u></b>	<b>4.179,1</b>	<b>4.118,2</b>	<b>1,5%</b>	<b>4.286,7</b>	<b>(2,5%)</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.664,4	2.853,7	(6,6%)	2.900,5	(8,1%)
Aplicações Financeiras	103,7	91,5	13,2%	98,6	5,1%
Contas a Receber de Clientes	1.171,8	970,8	20,7%	1.075,4	9,0%
Outros Ativos	239,3	202,2	18,3%	212,2	12,8%
<b><u>Não Circulante</u></b>	<b>4.668,5</b>	<b>4.577,3</b>	<b>2,0%</b>	<b>4.690,1</b>	<b>(0,5%)</b>
Outros Ativos	501,0	447,9	11,9%	511,2	(2,0%)
Imobilizado	428,0	413,4	3,6%	423,3	1,1%
Intangível	3.739,5	3.716,0	0,6%	3.755,7	(0,4%)
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>8.847,6</b>	<b>8.695,5</b>	<b>1,7%</b>	<b>8.976,9</b>	<b>(1,4%)</b>
<b>PASSIVO</b>					
<b><u>Circulante</u></b>	<b>1.590,5</b>	<b>1.908,5</b>	<b>(16,7%)</b>	<b>1.692,2</b>	<b>(6,0%)</b>
Empréstimos e Arrendamentos	58,9	59,2	(0,5%)	58,6	0,4%
Debêntures	8,7	430,9	(98,0%)	58,7	(85,1%)
Repasse para parceiros	713,8	608,7	17,3%	678,2	5,2%
Outros Passivos	809,1	809,7	(0,1%)	896,6	(9,8%)
<b><u>Não Circulante</u></b>	<b>2.669,4</b>	<b>2.220,3</b>	<b>20,2%</b>	<b>2.699,8</b>	<b>(1,1%)</b>
Empréstimos e Arrendamentos	141,1	186,3	(24,2%)	156,8	(10,0%)
Debêntures	1.489,1	1.123,6	32,5%	1.488,3	0,1%
Provisão para Contingências	108,0	114,8	(5,9%)	108,7	(0,6%)
Outros Passivos	931,2	795,7	17,0%	946,1	(1,6%)
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>4.587,7</b>	<b>4.566,6</b>	<b>0,5%</b>	<b>4.584,8</b>	<b>0,1%</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>8.847,6</b>	<b>8.695,5</b>	<b>1,7%</b>	<b>8.976,9</b>	<b>(1,4%)</b>



# ANEXO VII

## Reconciliação Balanço Patrimonial

Em R\$ milhões	1T23				
	Gestão + Biz Performance (a)	Techfins/ FIDC (b)	Consolidado Non-GAAP s/ FIDC (a+b)	Efeito Desconsol. Techfin (C)	GAAP (a+b+c)
<b>ATIVO</b>					
<b><u>Circulante</u></b>	<b>3.268,9</b>	<b>910,2</b>	<b>4.179,1</b>	<b>1.679,8</b>	<b>5.858,9</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.536,1	128,3	2.664,4	(128,3)	2.536,1
Aplicações Financeiras	-	103,7	103,7	(103,7)	-
Contas a Receber de Clientes	506,2	665,6	1.171,8	(665,6)	506,2
Outros Ativos	226,6	12,6	239,3	(12,6)	226,6
Ativos Dimensão Techfin	-	-	-	2.590,0	2.590,0
<b><u>Não Circulante</u></b>	<b>4.376,7</b>	<b>291,8</b>	<b>4.668,5</b>	<b>(291,8)</b>	<b>4.376,7</b>
Outros Ativos	452,2	48,8	501,0	(48,8)	452,2
Imobilizado	422,2	5,9	428,0	(5,9)	422,2
Intangível	3.502,3	237,2	3.739,5	(237,2)	3.502,3
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>7.645,6</b>	<b>1.202,0</b>	<b>8.847,6</b>	<b>1.388,0</b>	<b>10.235,6</b>
<b>PASSIVO</b>					
<b><u>Circulante</u></b>	<b>848,5</b>	<b>742,0</b>	<b>1.590,5</b>	<b>1.393,4</b>	<b>2.983,9</b>
Empréstimos e Arrendamentos	57,7	1,2	58,9	(1,2)	57,7
Debêntures	8,7	-	8,7	-	8,7
Repasse para parceiros	-	713,8	713,8	(713,8)	-
Outros Passivos	782,1	27,1	809,1	(27,1)	782,1
Passivos Dimensão Techfin	-	-	-	2.135,4	2.135,4
<b><u>Não Circulante</u></b>	<b>2.664,0</b>	<b>5,4</b>	<b>2.669,4</b>	<b>(5,4)</b>	<b>2.664,0</b>
Empréstimos e Arrendamentos	139,7	1,4	141,1	(1,4)	139,7
Debêntures	1.489,1	-	1.489,1	-	1.489,1
Provisão para Contingências	106,4	1,6	108,0	(1,6)	106,4
Outros Passivos	928,9	2,3	931,2	(2,3)	928,9
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>4.133,1</b>	<b>454,6</b>	<b>4.587,7</b>	<b>-</b>	<b>4.587,7</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>7.645,6</b>	<b>1.202,0</b>	<b>8.847,6</b>	<b>1.388,0</b>	<b>10.235,6</b>



# ANEXO VIII

## Composição dos Direitos Creditórios da Techfin por Vencimento

Em R\$ milhões	1T23	1T22	Δ	4T22	Δ
A vencer	1.950,4	1.790,7	8,9%	1.818,0	7,3%
<b>Títulos Vencidos</b>					
Até 30 dias	14,1	21,2	(33,6%)	20,5	(31,4%)
de 31 a 60 dias	4,0	5,7	(30,2%)	5,3	(24,4%)
de 61 a 90 dias	3,9	5,3	(25,7%)	6,5	(39,1%)
de 91 a 180 dias	18,3	8,3	121,8%	9,6	90,3%
de 181 a 360 dias	16,6	7,8	111,9%	18,1	(8,3%)
mais de 360 dias	79,2	59,1	34,0%	70,6	12,1%
<b>Contas a receber bruto</b>	<b>2.086,5</b>	<b>1.898,1</b>	<b>9,9%</b>	<b>1.948,6</b>	<b>7,1%</b>
(-) Provisão para perda esperada	(121,4)	(84,5)	43,6%	(114,3)	6,2%
<b>Total</b>	<b>1.965,1</b>	<b>1.813,5</b>	<b>8,4%</b>	<b>1.834,3</b>	<b>7,1%</b>



# ANEXO IX

## Aging de Amortização de Intangíveis de Aquisições

Em R\$ milhões	1T23
Até 12 meses	96,3
de 13 à 24 meses	91,3
de 25 à 36 meses	62,3
de 37 à 48 meses	61,1
mais de 48 meses	241,3
<b>Total</b>	<b>552,2</b>



# GLOSSÁRIO

## A

**Addressable market:** mercado endereçável.

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

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

## C

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

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

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

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

## E

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

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

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

## F

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

## G

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

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

## H

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

## I

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

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

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

## J

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

## L

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

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

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

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

## M

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



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

## N

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

## O

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

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

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

## P

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

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

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

## Q

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

## R

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

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

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

## S

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

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

**Signings:** produção de vendas.

**SMB** (Small Million Business).

## T

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

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

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

## U

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

## Y

**YoY:** ano contra ano.