

# RELEASE DE RESULTADOS 1T24

VIDEOCONFERÊNCIA - 09 de Maio de 2024 às 11h00 (BRT)

- **PORTUGUÊS:**

Transmissão ao vivo: [clique aqui](#). Lista de Telefones [clique aqui](#) (acesso - ID do webinar: 858 5722 3688) 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: 858 5722 3688) ou no website [ri.totvs.com/en](https://ri.totvs.com/en)





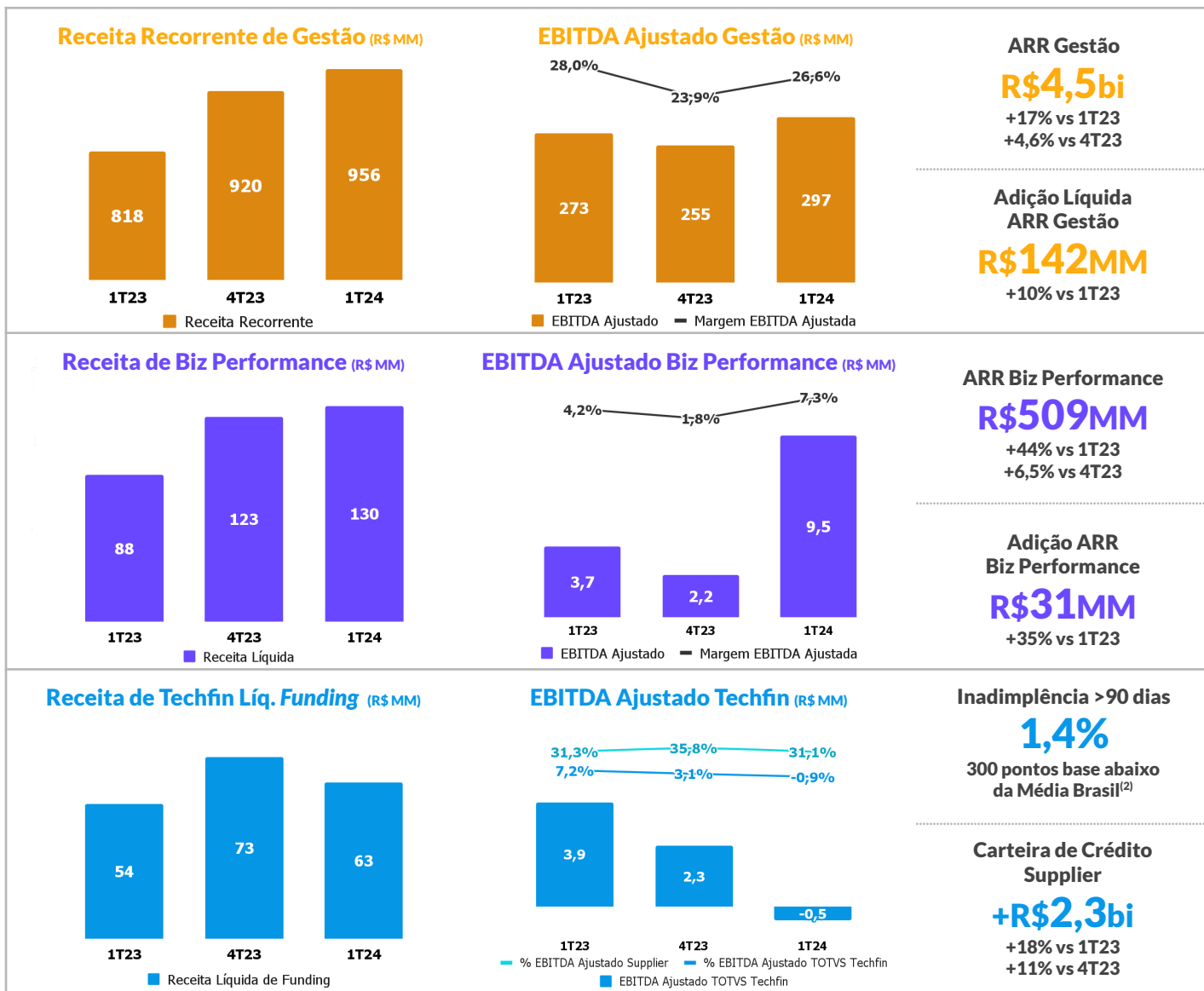
# 1T24 RELEASE DE RESULTADOS

São Paulo, 08 de maio de 2024 - A TOTVS S.A. (B3: TOTS3), líder no desenvolvimento de soluções de negócio no Brasil, anuncia seus resultados do Primeiro Trimestre de 2024 (1T24).

## EBITDA CONSOLIDADO ULTRAPASSA, PELA PRIMEIRA VEZ, A MARCA DE R\$300 MILHÕES COM MARGEM EBITDA DE 24%

- Este desempenho está associado à Margem EBITDA de 26,6% de Gestão e 7,3% de Business Performance
- Receita Líquida atingiu R\$1,3 bilhão, impulsionada pelos crescimentos de 17% da Receita Recorrente de Gestão e de 47% da Receita Líquida de Business Performance sobre o 1T23
- SaaS Gestão + Business Performance + Techfin já representam aproximadamente metade da Receita da Companhia e foram responsáveis por 75% do crescimento da Receita
- Desempenho de vendas segue crescendo, resultando na Adição Líquida de ARR de R\$193 milhões, 4% acima do 1T23 mesmo com menor contribuição YoY do modelo corporativo e do componente Preço

<b>RECEITA LÍQUIDA<sup>(1)</sup> 1T24</b> <b>R\$1,3bi</b> <b>+17% vs 1T23</b>	<b>EBITDA AJUSTADO 1T24</b> <b>R\$306MM</b> <b>+9,9% vs 1T23</b>	<b>GER. OPER. CAIXA / EBITDA AJUSTADO (Gestão + BP) 1T24</b> <b>110%</b> <b>+540 p.p. vs 1T23</b>	<b>LUCRO CAIXA 1T24</b> <b>R\$156MM</b> <b>+17% vs 1T23</b>
---	--	---	---



(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



## Assembleia Geral Ordinária 2024

Realizada no dia 23 de maio, contou com a participação de mais de 70% do capital votante da Companhia, tendo todas as matérias propostas aprovadas, entre elas: orçamento de capital, eleição do Conselho de Administração e remuneração global da Administração.

Para mais informações, [clique aqui](#)

## Conclusão da Aquisição da Ahgora

Após cumpridas todas as condições precedentes, incluindo a aprovação do CADE e a reorganização societária das sociedades adquiridas, a TOTVS consolida sua posição como uma plataforma líder em soluções para RH com a Ahgora. Desta forma, fortalecemos significativamente a oferta de soluções da suíte de RH, abrangendo desde o departamento pessoal até a gestão da experiência do colaborador, proporcionando uma completa jornada digital, com automação, inteligência e aumento de produtividade, possibilitando que os departamentos de RH assumam um papel cada vez mais estratégico.

Para mais informações, [clique aqui](#)



## Fitch mantém rating AA+ (BRA) e revisa perspectiva para positiva

Segundo a Fitch, a perspectiva positiva reflete a expectativa de fortalecimento do perfil de negócios da TOTVS, impulsionado pela consolidação da estratégia de diversificação de receitas, com o crescimento da dimensão de Business Performance, a formação da Joint Venture em Techfin com o Itaú Unibanco S.A., e a geração consistente de fluxo de caixa, que continuará a sustentar a estratégia de crescimento por meio de aquisições, sem sobrecarregar a estrutura de capital.

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

# AA+

## Convite para Investor Day e Universo TOTVS 2024

O TOTVS Investor Day 2024 acontecerá no dia 18 de Junho, mais uma vez, dentro do Universo TOTVS. O Investor Day é um evento destinado a analistas, investidores e profissionais do mercado de capitais. Modalidades de participação: digital ou presencial, esta última, com acesso à programação completa do Universo TOTVS. **Contamos com sua presença!**

Para mais informações, [clique aqui](#)





# RESULTADOS FINANCEIROS E OPERACIONAIS

## Mensagem da Administração

O ano de 2024 começou de maneira positiva para a TOTVS. Temos avanços importantes em todas as frentes. Em Gestão, seguimos com vendas fortes, gerando adição de ARR que surpreende trimestre após trimestre. Já são 5 anos seguidos de crescimento de dois dígitos na Receita Recorrente, puxados pelas vendas de SaaS e a Receita Cloud. A taxa de renovação segue no nível mais alto, assim como o NPS. O portfólio segue crescendo e a eficiência comercial melhorando. Com isso, a capacidade de trazer novos clientes e realizar *cross* e *up-sell* seguem fortes. Com disciplina na execução, a margem está nos maiores patamares desde a abertura de capital.

Em Business Performance, a evolução da estratégia para o multiproduto gerou grande aceleração na adição de ARR e reforçou o crescimento da receita, que está acima de 40% ano contra ano. E, mesmo com as novas aquisições que têm margens menores ou negativas, a Margem EBITDA consolidada da dimensão segue crescendo rapidamente. Nosso portfólio já é o maior do mercado e seguirá crescendo.

A TOTVS Techfin avançou no seu desafio principal de lançar seus novos produtos e já está em fase de piloto no “consignado verticalizado” e no capital de giro e segue avançando na conta digital. Importante reforçar que esta é uma Dimensão autossustentável, uma vez que a margem positiva da Supplier mais do que compensa o resultado ainda negativo da Techfin Orgânica.

Estamos construindo nosso posicionamento baseado no conceito de *Trusted Advisor* dos clientes, em particular do SMB. Neste movimento os avanços de cada uma das dimensões são tão importantes quanto a evolução da convergência entre elas. Por isso, nosso evento de *kick-off* teve como lema “3 Dimensões, um único destino”.

As integrações de cultura, processos, tecnologia e comerciais estão se acelerando. Já vemos resultados concretos na venda de produtos de Business Performance através da distribuição de Gestão. Isso se soma aos resultados já consolidados da geração de afiliados da Supplier por essa mesma estrutura. Certamente ainda estamos no começo desse processo e vemos uma quantidade incrível de oportunidades. Não temos dúvidas de que essa convergência será um *driver* crescente de desempenho da TOTVS.

Encerro essa mensagem com um olhar sobre a evolução da TOTVS com alguns de seus principais *stakeholders*. O eNPS, índice de engajamento do time, está no nível mais alto desde o início dessa medição. A confiança dos nossos colaboradores no sucesso da Companhia e na liderança são alguns dos principais destaques. Como já falamos, o NPS, índice de satisfação e recomendação dos clientes também está em seu melhor resultado. Isso é fundamental em uma empresa que tem o *cross* e *up-sell* como motores do crescimento. Ainda destaco, nosso compromisso com uma sociedade melhor se reflete com o IOS, nossa grande iniciativa social para treinar jovens em situação de vulnerabilidade para o primeiro emprego em tecnologia e que já formou mais de 45 mil pessoas.

Que 2024 seja o melhor ano da TOTVS !

**Dennis Herszkowicz - CEO**



# Destaques Financeiros e Operacionais

A Companhia manteve a análise das 3 dimensões de negócio com a abertura de 100% da Demonstração de Resultados, Balanço Patrimonial e Fluxo de caixa da TOTVS Techfin na seção “Resultados da dimensão Techfin” e o padrão “Non-GAAP” consolidado, somando a Receita, Margem de Contribuição e EBITDA referentes a 50% da dimensão Techfin. Por fim, foram mantidas as despesas com depreciação e amortização, bem como 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, de contribuição, EBITDA e líquida.

	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
<b>Crescimento (em R\$ milhões)</b>					
<b>Receita Líquida (Non-GAAP) <sup>(1)</sup></b>	<b>1.279,1</b>	<b>1.091,4</b>	<b>17,2%</b>	<b>1.228,1</b>	<b>4,2%</b>
Receita Recorrente Gestão + Biz Performance	1.083,6	904,6	19,8%	1.040,3	4,2%
% Receita Recorrente Gestão + Biz Performance	84,7%	82,9%	180 pb	84,7%	0 pb
Receita de Techfin Líquida de Funding <sup>(2)</sup>	31,5	27,2	15,7%	36,5	(13,8%)
ARR Consolidada	4.992,7	4.190,0	19,2%	4.765,6	4,8%
Adição Líquida de ARR Consolidada <sup>(3)</sup>	192,9	185,4	4,0%	193,2	(0,2%)
Receita SaaS Gestão + Biz Performance	572,0	437,9	30,6%	540,7	5,8%
Receita Recorrente vs ARR Gestão <sup>(4)</sup>	87,2%	87,1%	10 pb	87,5%	-30 pb
Rec. Recorrente Biz Performance	127,2	86,9	46,3%	120,4	5,6%
Produção de Crédito	2.618,5	2.524,8	3,7%	2.735,6	(4,3%)
<b>Rentabilidade (em R\$ milhões)</b>					
<b>Mg EBITDA Ajustada <sup>(5)</sup></b>	<b>24,0%</b>	<b>25,6%</b>	<b>-160 pb</b>	<b>21,0%</b>	<b>300 pb</b>
EBITDA Ajustado <sup>(6)</sup>	306,5	279,0	9,9%	258,3	18,7%
Lucro Caixa <sup>(7)</sup>	156,1	133,9	16,6%	170,4	(8,4%)
Margem Lucro Caixa	12,2%	12,3%	-10 pb	13,9%	-170 pb
Geração Oper. de Caixa (Gestão + Biz Performance)	336,0	288,4	16,5%	345,4	(2,7%)
Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado (Gestão + BP)	109,5%	104,1%	540 pb	134,3%	-2480 pb
<b>Mercado de Capitais</b>					
<b>TOTS3 (R\$)</b>	<b>28,38</b>	<b>28,16</b>	<b>0,8%</b>	<b>33,69</b>	<b>(15,8%)</b>
ADTV 30 (R\$ milhões)	118,7	141,7	(16,2%)	140,4	(15,4%)
IBOV (mil pts)	128,1	101,9	25,7%	134,2	(4,5%)
IBrX 50 (mil pts)	21,3	17,1	24,9%	22,2	(4,1%)

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



# Resultados Consolidados (Non-GAAP)

Resultados Consolidados (em R\$ milhões)	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
<b>Receita Líquida Consolidada</b>	<b>1.279,1</b>	<b>1.091,4</b>	<b>17,2%</b>	<b>1.228,1</b>	<b>4,2%</b>
<b>Receita Líquida (GAAP)</b>	<b>1.247,6</b>	<b>1.064,1</b>	<b>17,2%</b>	<b>1.191,6</b>	<b>4,7%</b>
Receita de Gestão	1.118,0	975,9	14,6%	1.068,4	4,6%
Receita de Business Performance	129,7	88,2	47,0%	123,2	5,3%
<b>Receita de Techfin Líquida de Funding <sup>(1)</sup></b>	<b>31,5</b>	<b>27,2</b>	<b>15,7%</b>	<b>36,5</b>	<b>(13,8%)</b>
<b>EBITDA Ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>306,5</b>	<b>279,0</b>	<b>9,9%</b>	<b>258,3</b>	<b>18,7%</b>
<b>EBITDA Ajustado Gestão + Biz Performance</b>	<b>306,8</b>	<b>277,0</b>	<b>10,7%</b>	<b>257,1</b>	<b>19,3%</b>
EBITDA Ajustado de Gestão	297,3	273,3	8,8%	254,9	16,6%
EBITDA Ajustado de Biz Performance	9,5	3,7	157,9%	2,2	326,3%
<b>EBITDA Ajustado Techfin <sup>(3)</sup></b>	<b>(0,3)</b>	<b>2,0</b>	<b>(113,7%)</b>	<b>1,1</b>	<b>(123,6%)</b>
<b>Margem EBITDA Ajustada</b>	<b>24,0%</b>	<b>25,6%</b>	<b>-160 pb</b>	<b>21,0%</b>	<b>300 pb</b>
<b>% EBITDA Ajustado Gestão + Biz Performance</b>	<b>24,6%</b>	<b>26,0%</b>	<b>-140 pb</b>	<b>21,6%</b>	<b>300 pb</b>
% EBITDA Ajustado de Gestão	26,6%	28,0%	-140 pb	23,9%	270 pb
% EBITDA Ajustado de Biz Performance	7,3%	4,2%	310 pb	1,8%	550 pb
<b>% EBITDA Ajustado Techfin</b>	<b>-0,9%</b>	<b>7,2%</b>	<b>-810 pb</b>	<b>3,1%</b>	<b>-400 pb</b>

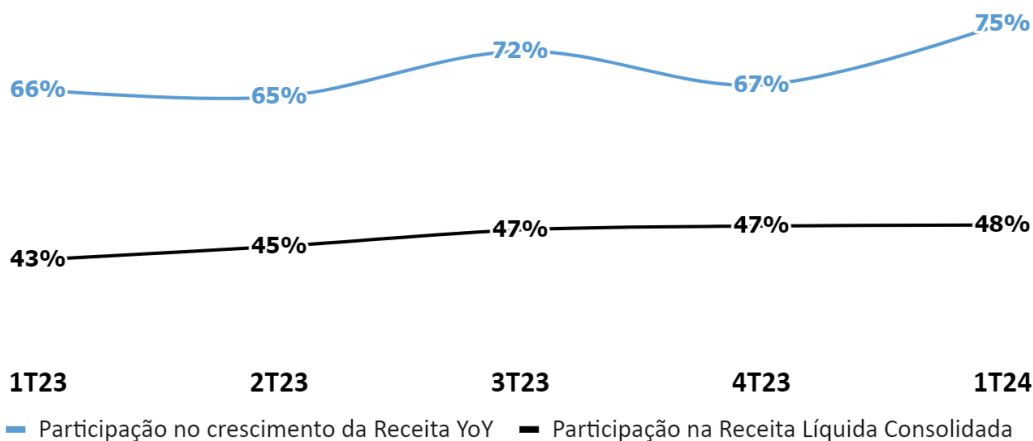
<sup>(1)</sup> Considera os resultados de Techfin à 50% em todos os períodos.

<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.

A Receita Líquida consolidada atingiu R\$1,3 bilhão, fechando o trimestre com crescimento superior a 17% em relação ao 1T23. Esse desempenho foi possível pelos avanços em todas as linhas de receita, com destaque para: (i) o aumento de 17% na Receita Recorrente de Gestão, impulsionada principalmente pelo crescimento da Receita SaaS; e (ii) o crescimento de 47% da Receita Líquida de Business Performance.



Este desempenho é reflexo principalmente do foco na ampliação da Receita Recorrente, intensificada com a estratégia 3D que ampliou significativamente os mercados endereçáveis da Companhia. Hoje, as receitas provenientes das frentes de SaaS Gestão, Business Performance e Techfin já representam quase metade da Receita Total e mantêm sua posição como *drivers* de crescimento, representando 75% do aumento da Receita Líquida Consolidada ano contra ano, o maior patamar histórico.

## **EBITDA Ajustado**

O EBITDA Ajustado apresentou uma forte recuperação quando comparado ao 4T23 e fechou o trimestre em R\$306 milhões, maior patamar histórico, e Margem EBITDA Ajustada de 24%, 300 pontos base acima do 4T23, ligados ao efeito sazonal positivo da Receita de Licença do Modelo Corporativo do 1T e, principalmente, ao ganho de rentabilidade de Business Performance e Gestão, demonstrando que, conforme descrito no trimestre anterior, muitos dos fatores que impactaram o 4T23 foram pontuais e específicos daquele período. Este resultado comprova a capacidade da Companhia de entregar sólidos resultados, especialmente quando olhamos para um período mais longo e não trimestre contra trimestre.

Quando comparado ao 1T23, a redução de 160 pontos base, na Margem EBITDA Ajustada, está majoritariamente ligada ao investimentos na Techfin Orgânica, assim como à esperada redução da Receita de Licença do Modelo Corporativo de Gestão e ao aumento de 70 pontos base da linha de Despesas Comerciais e de Marketing como percentual da Receita Líquida da dimensão de Gestão.



## Lucro Líquido Ajustado e Lucro Caixa Consolidado

Em R\$ milhões	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
EBITDA Gestão + Biz Performance	291,6	251,0	16,1%	211,0	38,2%
Itens Extraordinários EBITDA Gestão + Biz Perform.	15,2	26,0	(41,6%)	46,2	(67,1%)
<b>EBITDA Ajustado Gestão + Biz Performance</b>	<b>306,8</b>	<b>277,0</b>	<b>10,7%</b>	<b>257,1</b>	<b>19,3%</b>
% EBITDA Ajustado Gestão + Biz Performance	24,6%	26,0%	-140 pb	21,6%	300 pb
Depreciação e Amortização	(73,5)	(62,1)	18,2%	(73,3)	0,2%
Resultado Financeiro	(4,7)	(20,6)	(77,4%)	(1,1)	307,5%
Imp. de Renda e Contrib. Social	(78,8)	(63,1)	24,7%	(9,1)	765,6%
IR e CSLL (Itens Extraordinários)	(5,2)	(8,8)	(41,6%)	(15,7)	(67,1%)
<b>50% Lucro (Prejuízo) Ajust. da Dim. Techfin</b>	<b>(3,4)</b>	<b>(2,8)</b>	<b>21,1%</b>	<b>(1,2)</b>	<b>181,3%</b>
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>141,3</b>	<b>119,5</b>	<b>18,3%</b>	<b>156,7</b>	<b>(9,8%)</b>
Margem Líquida Ajustada <sup>(1)</sup>	11,0%	10,9%	10 pb	12,8%	-180 pb
Amort. de Intang. de Aquisições LÍq. de IR	14,7	14,4	2,5%	13,7	7,2%
<b>Lucro Caixa <sup>(2)</sup></b>	<b>156,1</b>	<b>133,9</b>	<b>16,6%</b>	<b>170,4</b>	<b>(8,4%)</b>
Margem Lucro Caixa	12,2%	12,3%	-10 pb	13,9%	-170 pb

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

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

No final do 1T24, o Lucro Caixa atingiu R\$156 milhões, 8,4% abaixo do 4T23, majoritariamente por conta do aumento de R\$69,7 milhões na linha de Imposto de Renda e Contribuição Social, decorrente do pagamento de Juros sobre Capital Próprio declarados no 4T23.

Ao compararmos com o mesmo período do ano anterior, observamos um crescimento de 17% no Lucro Caixa, impulsionado principalmente pelo crescimento de 11% no EBITDA Ajustado de Gestão + Business Performance, que compensou o aumento de R\$15,6 milhões em Imposto de Renda e Contribuição Social.





# Fluxo de Caixa GAAP

## (Dimensões Gestão e Business Performance)

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

Conforme comentado nos últimos trimestres, a Companhia atualizou o racional de cálculo do Fluxo de Caixa Livre da Empresa. A nova visão se inicia na Geração Operacional de Caixa antes dos efeitos de Juros pagos, sendo consideradas as seguintes subtrações: (i) IR e CSLL pagos; (ii) Investimentos em Ativo Fixo e Intangível; (iii) Pagamento de Parcelas de Arrendamento Mercantil, ligado às despesas de contratos de alugueis, na aplicação do IFRS16; e (iv) Receita de Aplicação Financeira. Sua reconciliação está demonstrada na tabela seguinte.

Em R\$ milhões	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
<b>LAIR (GAAP)</b>	<b>209,2</b>	<b>168,3</b>	<b>24,3%</b>	<b>135,3</b>	<b>54,6%</b>
<b>Itens que não afetam o Caixa</b>	<b>207,8</b>	<b>188,7</b>	<b>10,1%</b>	<b>230,8</b>	<b>(10,0%)</b>
<b>Variação no Capital de Giro</b>	<b>(81,0)</b>	<b>(68,6)</b>	<b>18,1%</b>	<b>(20,7)</b>	<b>291,4%</b>
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>336,0</b>	<b>288,4</b>	<b>16,5%</b>	<b>345,4</b>	<b>(2,7%)</b>
Juros pagos	(97,8)	(108,7)	(10,0%)	(2,4)	>999%
IR e CSLL pagos	(53,9)	(51,6)	4,6%	(46,2)	16,6%
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>184,3</b>	<b>128,1</b>	<b>43,8%</b>	<b>296,8</b>	<b>(37,9%)</b>
Participações Societárias e Investimentos Líq.	(601,4)	(11,7)	>999%	(27,1)	>999%
Ativo Fixo	(16,4)	(37,4)	(56,1%)	(23,6)	(30,2%)
Intangíveis	(36,2)	(28,8)	25,4%	(20,3)	78,0%
Mútuo com Franquias	3,6	6,2	(42,1%)	3,9	(8,6%)
Caixa Recebido (Investido) Dim. Techfin	-	(5,0)	(100,0%)	-	-
<b>Geração Líq. de Caixa - Investimentos</b>	<b>(650,4)</b>	<b>(76,8)</b>	<b>746,8%</b>	<b>(67,0)</b>	<b>870,6%</b>
Aumento (Redução) Dívida Bruta	(35,7)	(0,4)	>999%	-	-
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(15,1)	(13,9)	8,3%	(15,1)	(0,3%)
Remuneração ao Acionista	(64,1)	(236,4)	(72,9%)	(142,3)	(55,0%)
Crédito com Empresas Ligadas	-	(0,2)	(100,0%)	0,0	(100,0%)
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>(114,9)</b>	<b>(251,0)</b>	<b>(54,2%)</b>	<b>(157,4)</b>	<b>(27,0%)</b>
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(581,0)	(199,7)	191,0%	72,4	(902,2%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	3.129,2	2.735,8	14,4%	3.056,7	2,4%
<b>Caixa e Equiv. no Fim do Período</b>	<b>2.548,1</b>	<b>2.536,1</b>	<b>0,5%</b>	<b>3.129,2</b>	<b>(18,6%)</b>

O Caixa e Equivalente de Caixa encerrou o trimestre com o montante de R\$2,5 bilhões, 19% abaixo do 4T23, em decorrência, principalmente, do pagamento de Participações Societárias e Investimentos Líquidos no montante de R\$601 milhões pela aquisição da Quiver, TOTVS IP e Ahgora, somado ao pagamento de *earn-out* da Gesplan, assim como o montante de R\$64 milhões na linha de Remuneração ao Acionista referente à execução do programa de recompra de ações.

A Geração Operacional de Caixa sobre o EBITDA Ajustado de Gestão + Business Performance encerrou o trimestre em 110% evidenciando a robustez financeira da empresa, mesmo diante da continuidade dos investimentos e do estabelecimento de duas novas dimensões de negócios em crescimento acelerado.



Fluxo de Caixa Livre (Em R\$ milhões)	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>336,0</b>	<b>288,4</b>	<b>16,5%</b>	<b>345,4</b>	<b>(2,7%)</b>
(-) IR e CSLL pagos	(53,9)	(51,6)	4,6%	(46,2)	16,6%
(-) Investimento em Ativo Fixo e Intangível	(52,6)	(66,3)	(20,6%)	(43,9)	19,9%
(-) Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(15,1)	(13,9)	8,3%	(15,1)	(0,3%)
(-) Receita Aplicação Financeira Líq. Impostos	(78,5)	(63,0)	24,5%	(84,5)	(7,1%)
<b>Fluxo de Caixa Livre da Empresa</b>	<b>135,9</b>	<b>93,6</b>	<b>45,2%</b>	<b>155,7</b>	<b>(12,7%)</b>

A Companhia ajustou a partir deste trimestre e de forma retroativa o valor da Receita de Aplicação Financeira para que fique líquida dos impostos. Com isso, o Fluxo de Caixa Livre encerrou o trimestre em R\$136 milhões, 13% abaixo do 4T23, principalmente pela variação de R\$7,7 milhões do IR e CSLL pagos, que sazonalmente é maior no primeiro trimestre, e pelo aumento de R\$8,7 milhões nos investimentos de Ativo Fixo e Intangíveis, correspondentes à capitalização de projetos em desenvolvimento.

Quando comparado ao 1T23, o crescimento de 45% do Fluxo de Caixa Livre da Empresa está associado: (i) ao aumento de 17% da Geração Operacional de Caixa, devido principalmente ao crescimento de 24% do LAIR; e (ii) à redução de R\$13,7 milhões nos investimentos de Ativo Fixo e Intangíveis.

Vale ressaltar que os investimentos em Ativo Fixo e Intangíveis podem naturalmente oscilar trimestralmente e, portanto, entendemos que o valor acumulado dos últimos 12 meses possibilitará uma visão mais adequada do comportamento desta linha. Desta forma, quando consideramos o acumulado dos últimos 12 meses, os investimentos em Ativo Fixo e Intangível cresceram 18% no 1T23, em linha com o crescimento das Receitas de Gestão e Business Performance do período.

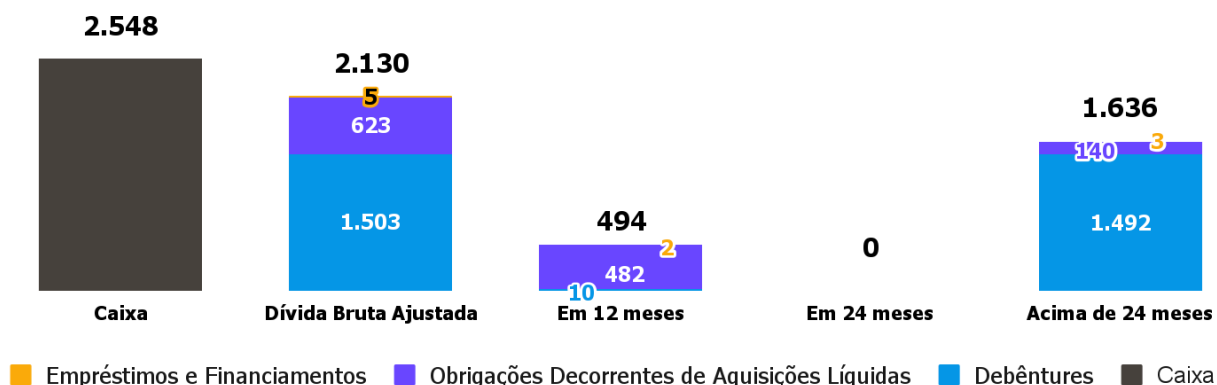


# Endividamento Bruto e Líquido

Em R\$ milhões	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
Empréstimos e Financiamentos	4,6	0,1	>999%	32,1	(85,6%)
Debêntures	1.502,5	1.497,8	0,3%	1.546,7	(2,9%)
<b>Passivo Financeiro</b>	<b>1.507,2</b>	<b>1.497,9</b>	<b>0,6%</b>	<b>1.578,8</b>	<b>(4,5%)</b>
Obrigações Decorrentes de Aquisições Líquidas	622,9	493,1	26,3%	564,0	10,4%
<b>Dívida Bruta Total</b>	<b>2.130,1</b>	<b>1.991,0</b>	<b>7,0%</b>	<b>2.142,8</b>	<b>(0,6%)</b>
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(2.548,1)	(2.536,1)	0,5%	(3.129,2)	(18,6%)
<b>Dívida (Caixa) Líquida</b>	<b>(418,0)</b>	<b>(545,1)</b>	<b>(23,3%)</b>	<b>(986,4)</b>	<b>(57,6%)</b>

A Dívida Bruta ao final do 1T24 alcançou R\$2,1 bilhões, mantendo o mesmo patamar do trimestre anterior, devido principalmente ao pagamento de juros de debêntures no trimestre e ao aumento das Obrigações Decorrentes de Aquisições Líquidas ("earn-out"), com a aquisição da Quiver e atualização monetária das obrigações existentes (AVP).

O saldo de Caixa e Equivalentes (Caixa Bruto) encerrou o trimestre em R\$2,5 bilhões. Este Caixa Bruto corresponde a aproximadamente 1,2x o saldo da Dívida Bruta, que tem 77% de seu total com vencimento acima de 24 meses. Essa posição de Caixa proporciona a flexibilidade necessária para investir na contínua estratégia de construção do Ecossistema 3D (Gestão, Techfin e Business Performance), o que pode ser realizado, tanto por meio do desenvolvimento orgânico, parcerias, e/ou por meio de fusões e aquisições (M&A).



Dado que a Dimensa é uma empresa com autonomia e governança própria, quando desconsideradas suas posições de Caixa e Dívida, a Dívida Bruta totalizou R\$2.013,6 milhões e o Caixa e Equivalentes de Caixa Bruto totalizou R\$1.992,5 milhões, resultando em uma posição de Dívida Líquida de R\$21,2 milhões ao final do 1T24.



# 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 1T24 desta dimensão contém os números das empresas recém adquiridas Quiver e TOTVS IP a partir do mês de fevereiro. Com relação à conclusão da aquisição da Ahgora, realizada após o fechamento do mercado no último dia útil do trimestre, será considerada apenas no balanço patrimonial do trimestre.

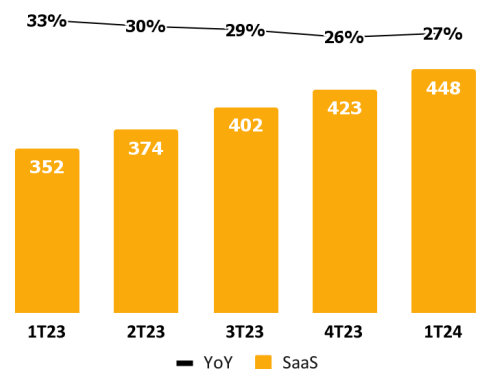
Resultado de Gestão (em R\$ milhões)	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.118,0</b>	<b>975,9</b>	<b>14,6%</b>	<b>1.068,4</b>	<b>4,6%</b>
Recorrente	956,4	817,7	17,0%	920,0	4,0%
Não Recorrente	161,6	158,3	2,1%	148,4	8,8%
Custos Ajustados	(319,3)	(267,0)	19,6%	(311,8)	2,4%
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>798,7</b>	<b>708,9</b>	<b>12,7%</b>	<b>756,6</b>	<b>5,6%</b>
Margem Bruta Ajustada	71,4%	72,6%	-120 pb	70,8%	60 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(186,1)	(169,6)	9,8%	(184,5)	0,9%
Provisão para Perda Esperada	(10,2)	(5,8)	74,6%	(6,2)	63,7%
Despesas Comerciais e de Marketing Ajustadas	(218,8)	(184,4)	18,6%	(218,0)	0,3%
Despesas Gerais Adm. e Outras Ajustadas	(86,4)	(75,8)	14,0%	(92,9)	(7,1%)
<b>EBITDA Ajustado de Gestão</b>	<b>297,3</b>	<b>273,3</b>	<b>8,8%</b>	<b>254,9</b>	<b>16,6%</b>
% EBITDA Ajustado de Gestão	26,6%	28,0%	-140 pb	23,9%	270 pb

## Receita Recorrente

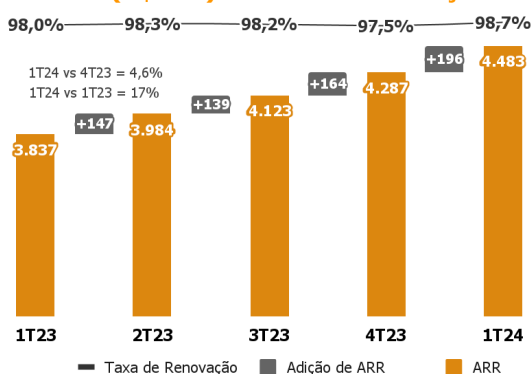
A Receita Recorrente avançou 17% da Receita Recorrente, em comparação ao 1T23, reflexo principalmente da performance de vendas, em especial das novas vendas de SaaS (novos *signings*) e da Receita de Cloud, que cresceram respectivamente 32% e 30% ano contra ano, e impulsionaram a Receita SaaS para o patamar de R\$448 milhões, acelerando o crescimento ano contra ano de 26% no 4T23 para 27% no 1T24, como demonstrado no gráfico ao lado.

Os novos *signings* apresentaram fortes taxas de crescimento ao longo de todo o ano de 2023 e seguiram essa tendência também no primeiro trimestre de 2024, resultado da venda das soluções de Gestão para novos clientes, com o aumento do *take rate*, por meio de estratégias de *cross* e de *up-selling*. Este desempenho, associado à manutenção do alto nível na taxa de retenção dos clientes em 98,7%, maior patamar dos últimos 5 trimestres, sustentou um dos maiores patamares históricos de crescimento real da Receita Recorrente da Companhia nos últimos anos, comprovando a habilidade da TOTVS em gerar alto “*lifetime value*” (LTV) na sua base de clientes.

### Receita SaaS Gestão (R\$ MM)



### ARR (R\$ MM) e Taxa de Renovação



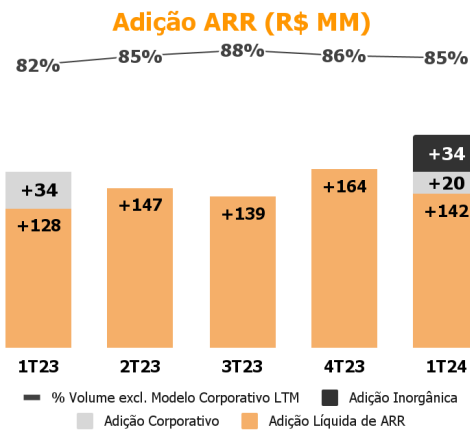
Como resultado, a ARR (Adição de Receita Recorrente) de Gestão encerrou o trimestre em aproximadamente R\$4,5 bilhões, com uma Adição Líquida de R\$196 milhões, sendo R\$142 milhões orgânicos, crescimento de 10% na comparação com o 1T23, que mais uma vez teve como destaque o forte e crescente ritmo de vendas, que vem mais que compensando os baixos índices de inflação. Adicionalmente, a Adição Inorgânica da Quiver representou R\$34 milhões, enquanto a Adição do Modelo Corporativo, representou R\$20 milhões, conforme demonstrado nos gráficos a seguir.



Na comparação com o 4T23, a redução de 14% na Adição Líquida Orgânica está essencialmente associada ao reajuste pontual realizado nos contratos de SaaS e Cloud no trimestre anterior.

A Adição do Modelo Corporativo (consulte o glossário no final do documento) registrou queda de 41% em comparação com o 1T23, dado o menor crescimento médio nominal das empresas sob este modelo, em decorrência do comportamento declinante da inflação ao longo de 2023.

Por fim, a manutenção do ritmo de vendas associado aos índices inflacionários reduzidos e/ou negativos fizeram o componente Volume LTM atingir 85% no trimestre.



## Receitas não Recorrentes

Em R\$ milhões	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
<b>Receitas Não Recorrentes</b>	<b>161,6</b>	<b>158,3</b>	<b>2,1%</b>	<b>148,4</b>	<b>8,8%</b>
Licenças	77,8	81,2	(4,2%)	58,6	32,8%
Serviços	83,8	77,1	8,7%	89,9	(6,8%)

As Receitas não Recorrentes encerraram o trimestre em R\$162 milhões, crescimento de 8,8% sobre o 4T23, majoritariamente associado ao crescimento de 33% da Receita de Licenças, impactada sazonalmente pela Receita do Incremento do Modelo Corporativo, que registrou o montante de R\$27,8 milhões neste trimestre. Já a redução de 6,8% da receita de Serviços está associada principalmente à: (i) redução de receita da Unidade Argentina, decorrente da hiperinflação e desvalorização cambial, porém sem impactar as margens visto que o mesmo efeito também impactou os custos e despesas desta operação; e (ii) redução de serviços não recorrentes na unidade Rio Grande do Sul (antiga franquia TRS), como parte do processo de integração desta operação. Estas reduções foram parcialmente compensadas pelo aumento inorgânico de R\$8,7 milhões da consolidação da TOTVS IP (antiga franquia TOTVS Interior Paulista) a partir do mês de fevereiro e pelo aumento de R\$4,4 milhões desta rubrica na Dimensa.

Quando comparado ao mesmo período do ano anterior, o crescimento de 2,1% desta linha se deve ao crescimento de 8,7% da Receita de Serviços, que foi impactada pela adição inorgânica das operações da TRS e da TOTVS IP. A redução de 4,2% na receita de Licenças está ligada à redução de 23% da Receita do Incremento Corporativo quando comparada a 2023.

## Margem Bruta

Em R\$ milhões	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.118,0</b>	<b>975,9</b>	<b>14,6%</b>	<b>1.068,4</b>	<b>4,6%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>797,9</b>	<b>707,6</b>	<b>12,8%</b>	<b>756,6</b>	<b>5,5%</b>
Margem Bruta	71,4%	72,5%	-110 pb	70,8%	60 pb
Ajuste Extraord. Reestruturação Operacional	0,8	1,3	(36,5%)	-	-
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>798,7</b>	<b>708,9</b>	<b>12,7%</b>	<b>756,6</b>	<b>5,6%</b>
Margem Bruta Ajustada	71,4%	72,6%	-120 pb	70,8%	60 pb

A Margem Bruta Ajustada de Gestão atingiu 71,4% no trimestre, 60 pontos base acima do 4T23 devido principalmente à recuperação parcial da performance da operação da Dimensa, assim como à maior contribuição da Receita de Licenças no trimestre por conta do Modelo Corporativo. Na comparação com o 1T23, a redução de 120 pontos base é reflexo essencialmente da redução da representatividade da Receita de Licenças do Modelo Corporativo no período e do comportamento de algumas operações de Serviços, conforme comentado no tópico "Receitas não Recorrentes" desta seção.



## Pesquisa e Desenvolvimento

As despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) corresponderam a 19,5% da Receita Recorrente do trimestre, 120 pontos base abaixo do 1T23 e 60 pontos base abaixo do 4T23. Esta redução se deve principalmente ao ritmo acelerado de crescimento da Receita Recorrente, sustentado pelo crescimento das novas vendas, que permite à Companhia realizar os investimentos necessários em P&D sem deteriorar as margens.

## Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada correspondeu a 0,9% da Receita de Gestão, permanecendo dentro de um intervalo histórico desta linha, o que reitera a consistência de um modelo de negócio baseado em Receita Recorrente, combinada a uma base de clientes pulverizada e diversificada.

## Despesas Comerciais e de Marketing

Em R\$ milhões	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
<b>Despesas Comerciais e de Marketing Ajustadas</b>	<b>(218,8)</b>	<b>(184,4)</b>	<b>18,6%</b>	<b>(218,0)</b>	<b>0,3%</b>
% Receita Líquida	19,6%	18,9%	70 pb	20,4%	-80 pb
Despesas Comerciais e de Marketing	(219,9)	(185,7)	18,4%	(218,5)	0,7%
Ajuste Extraord. Reestruturação Operacional	1,2	1,3	(7,6%)	0,5	146,2%

As Despesas Comerciais e de Marketing Ajustadas encerraram o trimestre em 19,6% sobre a Receita Líquida, redução de 80 pontos base versus o 4T23 e aumento de 70 pontos base frente ao 1T23. Conforme comentado em períodos anteriores, a flutuação recente desta linha como percentual da receita está associada: (i) à performance de vendas, que tem estabelecido novos recordes históricos da Companhia ao longo dos últimos anos; (ii) ao baixo impacto da inflação nos reajustes de contratos de clientes ao longo de 2023, principalmente devido ao IGP-M acumulado dos últimos 12 meses ter ficado abaixo de zero a maior parte do ano, criando assim um crescimento assimétrico entre a despesa com time comercial próprio e a Receita da Companhia; (iii) à retomada de realização de eventos presenciais regionais; e (iv) aos ajustes de incentivos e de estrutura das operações de franquias adquiridas (TRS e IP), que devem se diluir e normalizar ao longo dos meses.

## Despesas Gerais, Administrativas e Outras

Em R\$ milhões	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
<b>Despesas Gerais Adm. e Outras Ajustadas</b>	<b>(86,4)</b>	<b>(75,8)</b>	<b>14,0%</b>	<b>(92,9)</b>	<b>(7,1%)</b>
% Receita Líquida (GAAP)	7,7%	7,8%	-10 pb	8,7%	-100 pb
<b>Despesas Gerais Administrativas e Outras</b>	<b>(99,5)</b>	<b>(78,7)</b>	<b>26,4%</b>	<b>(98,6)</b>	<b>0,9%</b>
Despesas Gerais e Administrativas	(93,7)	(78,6)	19,2%	(94,0)	(0,4%)
Provisão para Contingências	(0,2)	(0,1)	132,4%	(12,4)	(98,0%)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(5,6)	-	-	7,7	(172,3%)
<b>Itens Extraordinários</b>	<b>13,2</b>	<b>3,0</b>	<b>342,9%</b>	<b>5,7</b>	<b>130,8%</b>
Ajuste Extraord. Reestruturação Operacional	2,0	0,5	309,0%	1,6	30,2%
Ajuste de M&A a Valor Justo	14,0	1,2	>999%	(1,6)	(987,7%)
Gastos com Transações de M&A	3,0	1,3	133,8%	5,7	(48,0%)
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(5,9)	-	-	-	-

As Despesas Gerais, Administrativas e Outras Ajustadas encerraram o trimestre em 7,7% sobre a Receita Líquida, 100 pontos base abaixo do patamar apresentado no 4T23, devido à natural oscilação da linha de Provisão para Contingências, que reflete o ingresso e andamento dos processos, bem como de seus respectivos prognósticos dados pelos assessores jurídicos que representam a Companhia.

Vale destacar que os Itens Extraordinários do trimestre estão associados: (i) ao ajuste de reestruturação para a otimização da operação voltada ao segmento de Óleo e Gás, que impactou extraordinariamente as linhas de Custo,

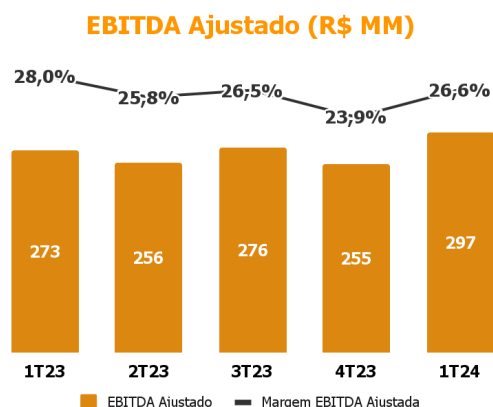


Despesa de Vendas e DGA; (ii) ao ajuste a valor justo do investimento na GoodData; (iii) aos gastos com transações de M&A; e (iv) ao ganho na venda de carteira de clientes para franquias, parte dos movimentos de consolidação do sistema de distribuição da Companhia.

## EBITDA e Margem EBITDA

O EBITDA Ajustado de Gestão encerrou o trimestre em R\$297,3 milhões, crescimento de 8,8% ano contra ano, com Margem de 26,6%, 140 pontos base abaixo do 1T23. Esta redução de margem está majoritariamente associada: (i) à diminuição de 4,2% na receita de Licenças; (ii) ao aumento de 70 pontos base da linha de Despesas Comerciais e de Marketing sobre a Receita Líquida; e (iii) aos efeitos comentados no tópico "Receitas não Recorrentes", desta seção, relacionados às operações de serviços não recorrentes.

Na comparação com o 4T23, a Margem EBITDA apresentou uma forte recuperação e avançou 270 pontos base devido ao impacto sazonal do Modelo Corporativo e, principalmente, ao ganho de rentabilidade de Gestão, demonstrando que, conforme descrito no trimestre anterior, muitos dos fatores que impactaram o 4T23 foram pontuais e específicos daquele período. Este resultado comprova a capacidade da Companhia de entregar sólidos resultados, especialmente quando olhamos para um período mais longo.





# Resultados da dimensão Business Performance

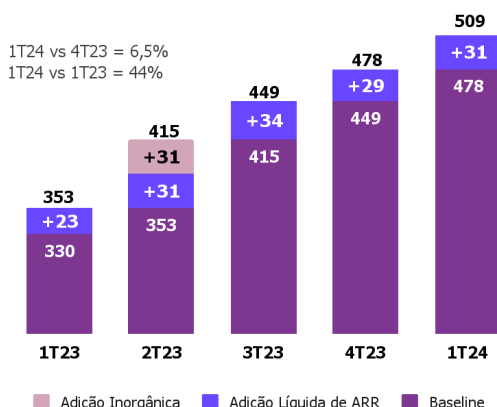
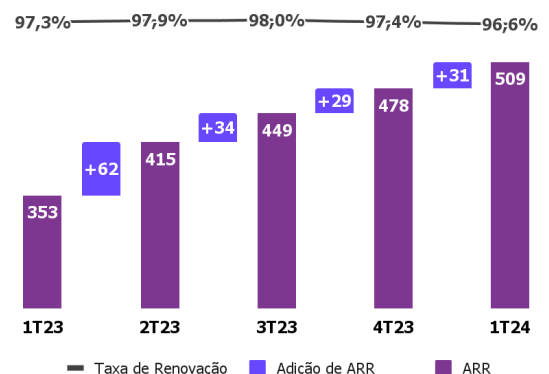
A dimensão Business Performance representa o portfólio de soluções focadas no aumento de vendas, competitividade e desempenho dos clientes, por meio de soluções de Marketing Digital, Vendas/Digital Commerce e soluções de CX - Customer Experience.

Resultado de Business Performance (em R\$ milhões)	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
<b>Receita Líquida</b>	<b>129,7</b>	<b>88,2</b>	<b>47,0%</b>	<b>123,2</b>	<b>5,3%</b>
Recorrente	127,2	86,9	46,3%	120,4	5,6%
Não Recorrente	2,5	1,3	96,2%	2,8	(10,1%)
Custos	(31,6)	(20,2)	56,3%	(29,4)	7,4%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>98,1</b>	<b>68,0</b>	<b>44,2%</b>	<b>93,8</b>	<b>4,6%</b>
Margem Bruta	75,7%	77,1%	-140 pb	76,1%	-40 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(28,3)	(22,7)	24,7%	(27,6)	2,5%
Provisão para Perda Esperada	(3,1)	(1,6)	87,0%	(2,1)	44,1%
Despesas Comerciais e de Marketing	(41,8)	(28,1)	48,8%	(45,5)	(8,3%)
Despesas Gerais Administrativas e Outras	(15,5)	(32,4)	(52,0%)	(56,3)	(72,4%)
<b>EBITDA Biz Performance</b>	<b>9,5</b>	<b>(16,7)</b>	<b>(156,6%)</b>	<b>(37,8)</b>	<b>(125,1%)</b>
% EBITDA Biz Performance	7,3%	-19,0%	2630 pb	-30,7%	3800 pb
<b>Itens Extraordinários</b>	<b>-</b>	<b>20,4</b>	<b>(100,0%)</b>	<b>40,0</b>	<b>(100,0%)</b>
Ajuste de M&A a Valor Justo	-	20,4	(100,0%)	40,0	(100,0%)
<b>EBITDA Ajustado de Biz Performance</b>	<b>9,5</b>	<b>3,7</b>	<b>157,9%</b>	<b>2,2</b>	<b>326,3%</b>
% EBITDA Ajustado de Biz Performance	7,3%	4,2%	310 pb	1,8%	550 pb

## Receita Líquida

A Receita Líquida de Business Performance cresceu 47% em relação ao 1T23 e 5,3% frente ao 4T23. Este resultado é reflexo principalmente a Adição Líquida Orgânica de R\$31 milhões de ARR, 35% acima do 1T23, impulsionada pela aceleração das vendas das soluções de Conversational (RD Conversas), CRM e Digital Marketing, parte da estratégia multiprodutos da dimensão, tanto para clientes novos, quanto para a base de clientes desta dimensão, como resultado da estratégia de multiproduto. Esta adição elevou a ARR de Business Performance para o patamar de R\$509 milhões, registrando um aumento de 44% em relação ao 1T23 e de 6,5% em relação ao 4T23.

## ARR (R\$ MM) e Taxa de Renovação



Vale destacar que a estratégia multiproduto, ou seja, clientes que possuem mais de um produto da dimensão já atingiu aproximadamente 40% da Receita da dimensão e a taxa de renovação destes clientes é próxima ao patamar da dimensão de Gestão.





## Margem Bruta

A Margem Bruta de Business Performance encerrou o trimestre em 75,7%, 40 pontos base abaixo do 4T23, majoritariamente relacionada ao maior volume de férias concentradas no trimestre anterior. Já a queda de 140 pontos base frente ao 1T23 está relacionada principalmente à incorporação das operações da Lexos e da Exact Sales, assim como ao aumento da representatividade da Receita do RD Conversas, que possuem Margens Brutas ainda abaixo da margem do RD Marketing e RD CRM, que são os produtos core da dimensão.

Vale lembrar que o modelo SaaS do Business Performance possui foco em soluções com baixo nível de serviços, proporcionando um acelerado potencial de rentabilidade e escalabilidade da operação.

## Pesquisa e Desenvolvimento

As despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), como percentual da Receita Recorrente da dimensão, encerraram o trimestre em 22,3%, 380 pontos base abaixo do 1T23 e 60 pontos base abaixo do 4T23, principalmente pela diluição resultante do forte desempenho da Receita Recorrente.

## Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada de Business Performance no primeiro trimestre de 2024 ficou em 2,4% da Receita Líquida, um aumento, tanto em relação ao 1T23, quanto ao 4T23, mas não vemos esse comportamento como uma tendência, especialmente com o avanço na integração das novas operações adicionadas à dimensão, bem como pela execução da estratégia de multi produtos.

## Despesas Comerciais e de Marketing

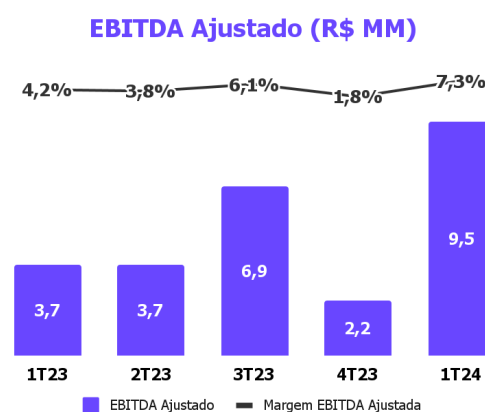
As Despesas Comerciais e de Marketing sobre a Receita Líquida encerraram o 1T24 em 32,2%, o que representa 4,8 pontos percentuais abaixo do 4T23 e 0,4 ponto percentual acima do 1T23. A redução trimestre contra trimestre está diretamente relacionada à realização do evento RD Summit no 4T23, que ocorreu pela primeira vez em São Paulo, conforme comentado no trimestre anterior.

## Despesas Gerais, Administrativas e Outras

As Despesas Gerais Administrativas e Outras, ajustadas pelos itens extraordinários, atingiram 12% da Receita Líquida no trimestre, representando uma redução de 120 pontos base em relação ao 4T23. Em comparação com o 1T23, houve uma diminuição de 150 pontos base, devido ao processo de integração administrativa das operações adquiridas e ao efeito de diluição destas despesas pelo crescimento da Receita Líquida.

## EBITDA e Margem EBITDA

O EBITDA Ajustado da Business Performance alcançou R\$9,5 milhões ao final do trimestre, registrando um crescimento de mais de 150% em relação ao mesmo período do ano anterior, com Margem de 7,3%. A expansão de 310 pontos base na Margem em comparação com o 1T23 foi principalmente atribuída aos ganhos de escala decorrentes da aceleração da Receita no mesmo período. Este ganho de escala está associado principalmente ao desempenho das operações mais consolidadas na dimensão, que já registram uma margem EBITDA de dois dígitos e mais que compensaram as margens negativas das aquisições recentes no período. Destacamos que estas operações mais recentes estão progredindo rumo ao ponto de equilíbrio financeiro, beneficiando-se de *unit economics* favoráveis.





Vale destacar que a TOTVS consolidou sua posição como o maior *player* no mercado SMB de Business Performance, possuindo o portfólio mais completo.



# Resultado pós EBITDA

## (Dimensões de Gestão e de Business Performance)

### Despesas com Depreciação e Amortização

Em R\$ milhões	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
Depreciação	(36,3)	(30,3)	19,9%	(36,0)	0,8%
Amortização	(37,2)	(31,9)	16,6%	(37,3)	(0,4%)
<b>Depreciação e Amortização</b>	<b>(73,5)</b>	<b>(62,1)</b>	<b>18,2%</b>	<b>(73,3)</b>	<b>0,2%</b>

O crescimento de 18% nas linhas de Depreciação e de Amortização na comparação com o 1T23 está principalmente associado ao início das amortizações oriundas de operações adquiridas no período (Lexos, Exact Sales e TRS). Quando comparada ao 4T23, a manutenção do patamar de depreciação e amortização se deve ao fato de que as aquisições mais recentes (Quiver, TOTVS IP e Ahgora) ainda não impactaram estas linhas de despesa.

### Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
Receitas Financeiras	89,0	71,5	24,5%	92,3	(3,6%)
Despesas Financeiras	(93,7)	(92,1)	1,7%	(93,5)	0,2%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(4,7)</b>	<b>(20,6)</b>	<b>(77,4%)</b>	<b>(1,1)</b>	<b>307,5%</b>

A redução de 3,6% das Receitas Financeiras na comparação com o 4T23 está ligada principalmente à redução da Taxa Selic média e do saldo médio de caixa do período. O crescimento de 24,5% ano contra ano, mesmo com a redução da Taxa Selic no período, reflete o aumento do saldo médio de caixa.

A manutenção do patamar de Despesas Financeiras do trimestre, mesmo com a queda da Taxa Selic, está majoritariamente associada: (i) ao aumento na linha de variação monetária passiva relacionada ao ajuste a valor justo de R\$4,1 milhões na carteira do fundo CVC iDEXO; e (ii) à manutenção de patamar similar na linha ajuste a valor presente passivo.

A linha de Ajuste a Valor Presente Passivo apresentada na nota explicativa de Receitas e Despesas financeiras do ITR está majoritariamente ligada à atualização periódica das obrigações decorrentes de aquisições (M&A), bem como da opção de compra de participação minoritária no capital da Dimensa. Esta linha pode sofrer variações ao longo dos trimestres associadas aos seguintes elementos: (i) novas aquisições (M&As) que possuam obrigações por aquisições de investimentos (*earn-outs*); (ii) revisões nas projeções das empresas adquiridas que reflitam em uma revisão de *earn-outs*; e (iii) encerramento de *earn-outs*.

Vale reforçar que esta linha assim como outras linhas no Resultado Financeiro não impactam necessariamente o caixa da Companhia no trimestre e refletem a maior complexidade contábil demandada por alguns movimentos realizados com o objetivo de maximizar a geração de valor para a Companhia.



## Imposto de Renda e Contribuição Social

Em R\$ milhões	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
<b>LAIR</b>	<b>213,5</b>	<b>168,3</b>	<b>26,9%</b>	<b>136,5</b>	<b>56,4%</b>
IR à taxa nominal (34%)	(72,6)	(57,2)	26,9%	(46,4)	56,4%
Lei 11.196/05 - Incentivo à P&D	7,0	6,2	12,8%	9,2	(24,6%)
Juros Sobre Capital Próprio	-	-	-	48,4	(100,0%)
Efeito control. com Taxas Diferenciadas	(7,1)	(3,9)	83,9%	(6,4)	12,0%
Participação de Administradores	(0,5)	(1,2)	(56,8%)	(1,4)	(63,5%)
Programa de Alimentação do Trabalhador	1,0	1,0	3,6%	(0,0)	<(999%)
Outros	(6,5)	(8,0)	(18,7%)	(12,6)	(48,2%)
<b>Imp. de Renda e Contrib. Social</b>	<b>(78,8)</b>	<b>(63,1)</b>	<b>24,7%</b>	<b>(9,1)</b>	<b>765,6%</b>
Imp. de Renda e Contrib. Social Corrente	(66,4)	(62,9)	5,7%	(31,7)	109,7%
Imp. de Renda e Contrib. Social Diferido	(12,3)	(0,3)	>999%	22,6	(154,5%)
<i>% Taxa Efetiva Total</i>	<i>36,9%</i>	<i>37,5%</i>	<i>-60 pb</i>	<i>6,7%</i>	<i>3020 pb</i>

A Taxa Efetiva Total encerrou o trimestre em 36,9%, 60 pontos base abaixo do 1T23. Já o crescimento de 30,2 pontos percentuais trimestre contra trimestre está associado principalmente aos Juros sobre Capital Próprio declarados no 4T23 e à redução de 25% na Lei de Incentivo à P&D devido à sazonalidade do 1T no andamento dos projetos enquadrados.



## Resultados da dimensão Techfin

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

Com o anúncio do fechamento da transação com o Itaú, que incorpora 100% do resultado desta Dimensão, a Companhia passou a deter 50% de participação nesta operação a partir de agosto de 2023 e seus resultados não são consolidados no Fluxo de Caixa e no Balanço Patrimonial, sendo o resultado da operação da TOTVS Techfin somado à proporção de 50% na linha de Equivalência Patrimonial.

Visando a preservação da análise desta dimensão de negócio, manteremos a abertura dos resultados considerando 100% da Demonstração de Resultados, Balanço Patrimonial e Fluxo de caixa da TOTVS Techfin nesta seção.

Resultado de Techfin (em R\$ milhões)	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
<b>Receita de Techfin</b>	<b>99,5</b>	<b>99,8</b>	<b>(0,3%)</b>	<b>118,8</b>	<b>(16,3%)</b>
Custo de Funding	(36,5)	(45,3)	(19,5%)	(45,8)	(20,3%)
<b>Receita de Techfin Líquida de Funding</b>	<b>63,0</b>	<b>54,5</b>	<b>15,7%</b>	<b>73,1</b>	<b>(13,8%)</b>
Custos Operacionais	(9,2)	(6,4)	42,9%	(10,5)	(12,7%)
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>53,8</b>	<b>48,0</b>	<b>12,0%</b>	<b>62,5</b>	<b>(14,0%)</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(13,5)	(9,4)	44,1%	(17,7)	(23,6%)
Provisão para Perda Esperada	(7,2)	(8,3)	(13,1%)	(8,5)	(15,7%)
Demais Despesas Operacionais	(36,2)	(26,4)	37,2%	(34,0)	6,7%
<b>EBITDA Techfin</b>	<b>(3,2)</b>	<b>3,9</b>	<b>(180,8%)</b>	<b>2,3</b>	<b>(239,3%)</b>
% EBITDA Techfin	-5,1%	7,2%	-1230 pb	3,1%	-820 pb
Depreciação e Amortização	(9,5)	(10,6)	(10,8%)	(10,1)	(6,1%)
Resultado Financeiro	4,2	0,1	>999%	4,8	(11,4%)
Imposto de Renda e Contrib. Social	(0,1)	0,9	(111,8%)	0,6	(118,1%)
<b>Lucro (Prejuízo) da Dimensão Techfin</b>	<b>(8,5)</b>	<b>(5,6)</b>	<b>52,4%</b>	<b>(2,4)</b>	<b>253,8%</b>
% Lucro (Prejuízo) da Dimensão Techfin	-13,5%	-10,3%	-320 pb	-3,3%	-1020 pb
Despesa Extraordinária Reoneração Folha	2,6	-	-	-	-
<b>EBITDA Ajustado Techfin</b>	<b>(0,5)</b>	<b>3,9</b>	<b>(113,7%)</b>	<b>2,3</b>	<b>(123,6%)</b>
% EBITDA Ajustado Techfin	-0,9%	7,2%	-810 pb	3,1%	-400 pb
IR e CSLL (Itens Extraordinários)	(0,9)	-	-	-	-
<b>Lucro (Prejuízo) Ajustado da Dimensão Techfin</b>	<b>(6,8)</b>	<b>(5,6)</b>	<b>21,1%</b>	<b>(2,4)</b>	<b>181,3%</b>
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	5,2	5,2	0,0%	5,2	0,0%
<b>Lucro Caixa da Dimensão Techfin <sup>(1)</sup></b>	<b>(1,5)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>322,4%</b>	<b>2,8</b>	<b>(155,0%)</b>
Margem Lucro Caixa de Techfin	-2,5%	-0,7%	-180 pb	3,9%	-640 pb

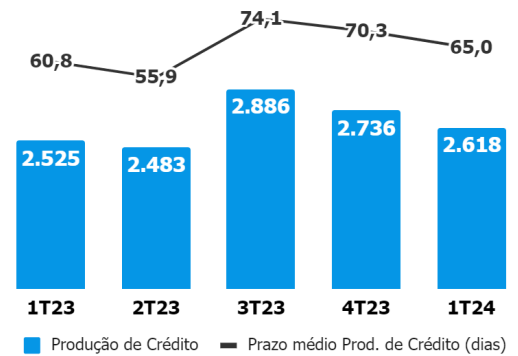
<sup>(1)</sup> Lucro Líquido sem os efeitos das despesas com amortização de intangíveis oriundos de aquisições



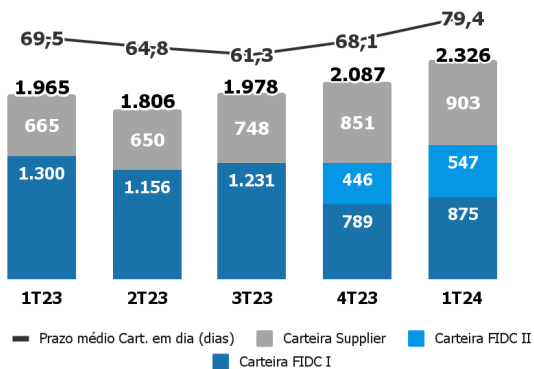
## Receita de Techfin

A Receita de Techfin encerrou o trimestre em R\$99,5 milhões, patamar similar ao apresentado no 1T23. Esta manutenção de patamar foi resultado principalmente do crescimento de 3,7% na produção de crédito e 6,9% no Prazo médio de Produção de Crédito da Supplier, que compensou a redução da Taxa Selic no período. Quando comparada ao 4T23, a redução de 16% da Receita de Techfin Líquida de Funding se deve: (i) à redução de 5,3 dias no prazo médio de produção; (ii) à redução de na Taxa Selic do período; e (iii) à redução de 4,3% na produção de crédito. Esta redução, tanto da produção de crédito, quanto do prazo médio, é sazonalmente esperada no 1T e está ligada à redução da concentração de contratos de crédito do agronegócio na produção do período.

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



### Carteira Líq. de Crédito Supplier (R\$ MM)

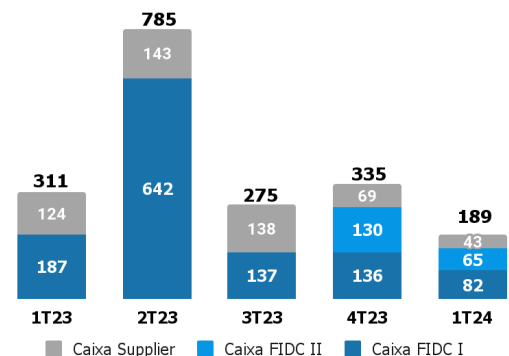


A Carteira de Crédito da Supplier, líquida da Provisão para Perda Esperada, cresceu 18% ano contra ano, com prazo médio calculado de 79,4 dias, explicado principalmente pela maior representatividade do agronegócio no mix da carteira de crédito ao final do trimestre, originada em trimestres anteriores, com vencimentos mais concentrados a partir de maio. Se desconsiderada esta concentração do agronegócio, o prazo médio da carteira seria de 67,8 dias. A proporção da carteira carregada pela Supplier ao final do trimestre foi de 39%, patamar similar ao do 4T23, sendo ainda reflexo do mix das produções realizadas nos últimos trimestres, que possuem uma concentração maior do Agronegócio.

## Receita de Techfin Líquida de Funding

O Custo de Funding encerrou o trimestre em R\$36,5 milhões, redução 20% sobre o 4T23 e 19% sobre o 1T23, reflexo: (i) da mudança no mix de funding realizada no último trimestre; (ii) da redução da taxa Selic do período; e (iii) da otimização do Caixa, conforme observado no gráfico ao lado. Esta otimização no custo de funding, especialmente na visão ano contra ano, proporcionou um aumento de 16% da Receita de Techfin Líquida de Funding sobre o 1T23, resultando em um crescimento, desta receita, maior do que a evolução da Produção de Crédito no período, demonstrando que este processo pode ser uma importante alavanca de ganho de eficiência desta operação ao longo do ano.

### Posição de Caixa (R\$ MM)



## Custos Operacionais

Os Custos Operacionais encerraram o trimestre 13% abaixo do 4T23, devido principalmente à redução nos prêmios com seguro de crédito, reflexo da redução na Produção de Crédito.

## Pesquisa e Desenvolvimento

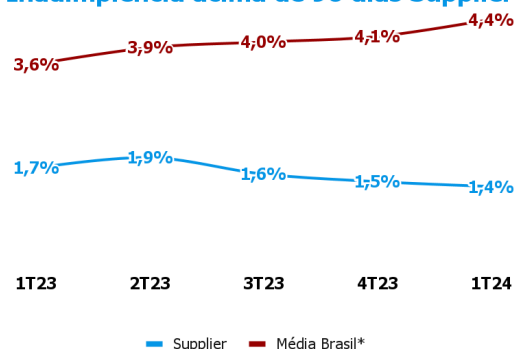
As despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) tiveram redução de 24% em relação ao 4T23, devido: (i) à maior concentração de férias no mês de janeiro; (ii) a redução no valor contábil de um ativo de desenvolvimento que ocorreu no 4T23 na Techfin Orgânica; e (iii) pelo fato de alguns dos projetos em desenvolvimento na Techfin Orgânica, com claras perspectivas de retorno no médio/longo prazo, atenderem os critérios de capitalização.



## Provisão para Perda Esperada e Inadimplência

A Provisão para Perda Esperada representou 0,3% da Carteira Bruta de Crédito, 10 pontos base abaixo do 4T23 e 11 pontos base abaixo do 1T23. Esta redução é reflexo da manutenção do baixo patamar de inadimplência da Supplier nas faixas de 1 a 90 dias dos Direitos Creditórios vencidos, conforme tabela abaixo, resultando na terceira queda consecutiva do nível de inadimplência acima de 90 dia da Carteira Supplier, encerrando o 1T24 300 pontos base abaixo da Média Brasil, como apresentado no gráfico ao lado.

### Inadimplência acima de 90 dias Supplier



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

Direitos Credit. da Supplier por Venc. (Em R\$ milhões)	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
A vencer	2.308,9	1.950,4	18,4%	2.069,8	11,6%
<b>Títulos Vencidos</b>					
Até 30 dias	13,3	14,1	(5,5%)	15,1	(12,1%)
de 31 a 60 dias	5,0	4,0	24,5%	5,5	(10,3%)
de 61 a 90 dias	4,4	3,9	13,0%	4,0	11,0%
de 91 a 180 dias	10,2	18,3	(44,5%)	10,7	(4,9%)
de 181 a 360 dias	22,9	16,6	38,0%	21,0	8,7%
mais de 360 dias	110,4	79,2	39,4%	103,6	6,5%
<b>Contas a receber bruto</b>	<b>2.475,1</b>	<b>2.086,5</b>	<b>18,6%</b>	<b>2.229,8</b>	<b>11,0%</b>
(-) Provisão para perda esperada	(149,5)	(121,4)	23,2%	(142,9)	4,6%
<b>Total</b>	<b>2.325,6</b>	<b>1.965,1</b>	<b>18,3%</b>	<b>2.086,9</b>	<b>11,4%</b>

## Demais Despesas Operacionais

As Demais Despesas Operacionais tiveram o impacto da despesa extraordinária retroativa com reoneração da folha de pagamentos, visto que a receita da operação superou o limite para enquadramento na desoneração após o closing da JV. Esta despesa, por ser fora de competência, foi desconsiderada no EBITDA Ajustado de Techfin, no Lucro Líquido Ajustado e no Lucro Caixa como item extraordinário.

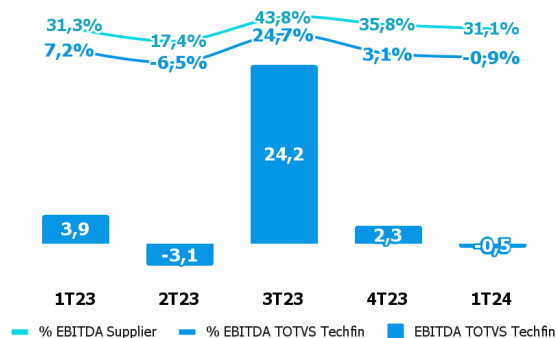
## EBITDA Ajustado de Techfin

O EBITDA Ajustado de Techfin encerrou o trimestre em R\$0,5 milhão negativo, redução de R\$2,8 milhões sobre o 4T23, devido principalmente pela menor Receita Líquida de *Funding* no trimestre. O OPEX da operação orgânica de Techfin (excluindo a Supplier) encerrou o 1T24 em R\$25,1 milhões, patamar ligeiramente abaixo do 4T23 devido à capitalização de alguns projetos de desenvolvimento conforme comentado no tópico “Pesquisa e Desenvolvimento” desta seção.

No caso da Supplier, a Margem EBITDA do 1T24 ficou em 31,1%, o que demonstra a saúde desta operação, auxiliada principalmente pela melhor dinâmica de *Funding* proporcionado pela JV e pela consequente otimização de caixa da operação.

Neste sentido, a Supplier segue com uma operação muito sólida, liderando um nicho grande, rentável e recorrente. Depois de um 2023 de mais volatilidade nos resultados trimestrais, esperamos que 2024 seja um ano menos volátil, lembrando que existe uma sazonalidade histórica na produção do primeiro semestre, reflexo da relevância do agro nos seus resultados.

### Margem EBITDA Supplier



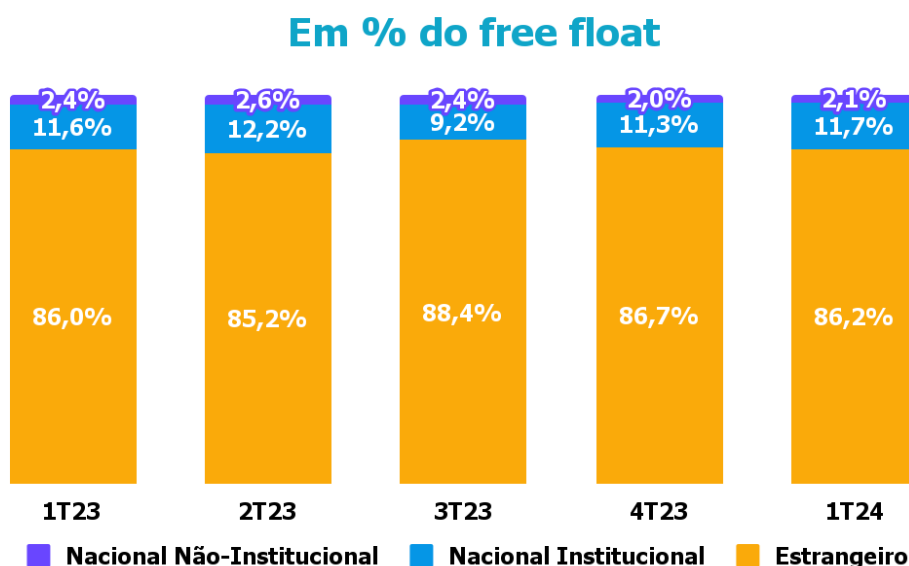


## Lucro Líquido Ajustado e Lucro Caixa Techfin

O prejuízo da dimensão Techfin, ajustado pelas Despesas Extraordinárias líquidas de IR, encerrou o trimestre em R\$6,8 milhões, ligado principalmente à sazonalidade da receita da Supplier no trimestre e à manutenção dos investimentos na operação orgânica da Techfin, cujos produtos de Capital de Giro e Crédito Consignado verticalizado já encontram-se em clientes piloto selecionados de Gestão. Já o Lucro Caixa da dimensão, ajustado pelas Despesas Extraordinárias e pela amortização dos ativos intangíveis, oriundos da aquisição da Supplier, encerrou o trimestre em R\$1,5 milhão de prejuízo.

# COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

A TOTVS encerrou o 1T24 com Capital Social de aproximadamente R\$3 bilhões, composto por 617.183.181 ações ordinárias, das quais aproximadamente 89% estão em *free-float* com a seguinte composição:



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





# ANEXO I

## Demonstração de Resultados Consolidados

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

Em R\$ milhões	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.247,6</b>	<b>1.064,1</b>	<b>17,2%</b>	<b>1.191,6</b>	<b>4,7%</b>
Receita de Gestão	1.118,0	975,9	14,6%	1.068,4	4,6%
Receita de Business Performance	129,7	88,2	47,0%	123,2	5,3%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>(351,7)</b>	<b>(288,5)</b>	<b>21,9%</b>	<b>(341,2)</b>	<b>3,1%</b>
Custos de Gestão	(320,1)	(268,3)	19,3%	(311,8)	2,7%
Custos de Business Performance	(31,6)	(20,2)	56,3%	(29,4)	7,4%
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>896,0</b>	<b>775,6</b>	<b>15,5%</b>	<b>850,4</b>	<b>5,4%</b>
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(677,8)</b>	<b>(586,7)</b>	<b>15,5%</b>	<b>(712,7)</b>	<b>(4,9%)</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(214,4)	(192,3)	11,5%	(212,1)	1,1%
Despesas Comerciais e Marketing	(261,7)	(213,8)	22,4%	(264,0)	(0,9%)
Provisão para Perda Esperada	(13,2)	(7,5)	77,3%	(8,3)	58,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(109,2)	(89,5)	22,0%	(109,0)	0,1%
Provisão para Contingências	(0,3)	(0,1)	221,0%	(12,4)	(97,3%)
Depreciação e Amortização	(73,5)	(62,1)	18,2%	(73,3)	0,2%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(5,5)	(21,5)	(74,2%)	(33,5)	(83,5%)
<b>Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)</b>	<b>218,1</b>	<b>188,9</b>	<b>15,5%</b>	<b>137,7</b>	<b>58,5%</b>
Resultado Financeiro	(4,7)	(20,6)	(77,4%)	(1,1)	307,5%
Resultado da Equivalência Patrimonial	(4,3)	-	-	(1,2)	253,0%
<b>Lucro Antes da Tributação (LAIR)</b>	<b>209,2</b>	<b>168,3</b>	<b>24,3%</b>	<b>135,3</b>	<b>54,6%</b>
Imposto de Renda e Contrib. Social	(78,8)	(63,1)	24,7%	(9,1)	765,6%
Lucro (Prejuízo) da Operação Descontinuada	(1,1)	(5,6)	(80,6%)	-	-
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>129,4</b>	<b>99,5</b>	<b>30,0%</b>	<b>126,2</b>	<b>2,5%</b>
Lucro Líquido de Não Controladores	(2,7)	(5,4)	(49,8%)	(8,7)	(68,5%)
<b>Lucro Líquido dos Controladores</b>	<b>126,6</b>	<b>94,1</b>	<b>34,6%</b>	<b>117,6</b>	<b>7,7%</b>
<i>Mg Líquida dos Controladores</i>	<i>10,2%</i>	<i>8,8%</i>	<i>140 pb</i>	<i>9,9%</i>	<i>30 pb</i>



# ANEXO II

## Reconciliação da Demonstração do Resultado Consolidado

Em R\$ milhões	1T24		
	Resultado GAAP*	Reclass. Depr. e Amort.**	Resultado Consolidado
	(a)	(b)	(a+b)
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.247,6</b>	-	<b>1.247,6</b>
Receita de Gestão	1.118,0	-	1.118,0
Receita de Business Performance	129,7	-	129,7
<b>Custos</b>	<b>(380,5)</b>	<b>28,8</b>	<b>(351,7)</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>867,1</b>	<b>28,8</b>	<b>896,0</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>69,5%</i>		<i>71,8%</i>
<b>Despesas (Receitas) operacionais</b>	<b>(649,0)</b>	<b>(28,8)</b>	<b>(677,8)</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(226,5)	12,1	(214,4)
Despesas Comerciais e Marketing	(284,5)	22,8	(261,7)
Despesas Gerais e Administrativas	(132,5)	23,0	(109,5)
Depreciação e Amortização	-	(73,5)	(73,5)
Provisão para Perda Esperada	-	(13,2)	(13,2)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(5,5)	-	(5,5)
<b>Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)</b>	<b>218,1</b>	<b>0,0</b>	<b>218,1</b>
Receitas Financeiras	89,0	-	89,0
Despesas Financeiras	(93,7)	-	(93,7)
Resultado da Equivalência Patrimonial	(4,3)	-	(4,3)
<b>Lucro Antes da Tributação (LAIR)</b>	<b>209,2</b>	<b>0,0</b>	<b>209,2</b>
Imposto de Renda e Contrib. Social	(78,8)	-	(78,8)
Lucro (Prejuízo) Líquido da Dim. Techfin	(1,1)	-	(1,1)
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>129,371</b>	<b>0,0</b>	<b>129,4</b>
Lucro Líquido de Não Controladores	(2,7)	-	(2,7)
<b>Lucro Líquido dos Controladores</b>	<b>126,6</b>	<b>0,0</b>	<b>126,6</b>
<i>Margem Líquida dos Controladores</i>	<i>10,2%</i>		<i>10,2%</i>

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

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



# ANEXO III

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

Em R\$ milhões	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>129,4</b>	<b>99,5</b>	<b>30,0%</b>	<b>126,2</b>	<b>2,5%</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>9,9%</i>	<i>8,9%</i>	<i>100 pb</i>	<i>10,0%</i>	<i>-10 pb</i>
(-) Lucro (Prejuízo) Líquido da Dim. Techfin	(1,1)	(5,6)	(80,6%)	-	-
(+) Depreciação e Amortização	73,5	62,1	18,2%	73,3	0,2%
(-) Resultado Financeiro	(4,7)	(20,6)	(77,4%)	(1,1)	307,5%
(+) Imp. de Renda e Contrib. Social	78,8	63,1	24,7%	9,1	765,6%
<b>EBITDA GAAP</b>	<b>287,3</b>	<b>251,0</b>	<b>14,5%</b>	<b>209,8</b>	<b>37,0%</b>
<i>% EBITDA GAAP</i>	<i>23,0%</i>	<i>23,6%</i>	<i>-60 pb</i>	<i>17,6%</i>	<i>540 pb</i>
<b>(+) EBITDA Ajustado Dimensão Techfin</b>	<b>(0,3)</b>	<b>2,0</b>	<b>(113,7%)</b>	<b>1,1</b>	<b>(123,6%)</b>
<b>(-) Resultado da Equivalência Patrimonial</b>	<b>(4,3)</b>	-	-	<b>(1,2)</b>	<b>253,0%</b>
<b>(+) Itens Extraordinários</b>	<b>15,2</b>	<b>26,0</b>	<b>(41,6%)</b>	<b>46,2</b>	<b>(67,1%)</b>
Ajuste de M&A a Valor Justo	14,0	21,6	(35,0%)	38,4	(63,4%)
Ajuste Reestruturação Operacional	4,1	3,1	31,1%	2,0	98,3%
Gastos com Transações de M&A	3,0	1,3	133,8%	5,7	(48,0%)
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(5,9)	-	-	-	-
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>306,5</b>	<b>279,0</b>	<b>9,9%</b>	<b>258,3</b>	<b>18,7%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada (Non-GAAP)</i>	<i>24,0%</i>	<i>25,6%</i>	<i>-160 pb</i>	<i>21,0%</i>	<i>300 pb</i>



# ANEXO IV

## Fluxo de Caixa GAAP

Em R\$ milhões	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
<b>LAIR</b>	<b>209,2</b>	<b>168,3</b>	<b>24,3%</b>	<b>135,3</b>	<b>54,6%</b>
<b>Ajustes por:</b>	<b>207,8</b>	<b>188,7</b>	<b>10,1%</b>	<b>230,8</b>	<b>(10,0%)</b>
Depreciação e Amortização	73,5	62,1	18,2%	73,3	0,2%
Pagamento Baseado em Ações	26,0	17,3	50,1%	21,1	23,5%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	(0,6)	1,0	(159,1%)	0,9	(164,1%)
Provisão para Perda Esperada	13,2	7,5	77,3%	8,3	58,7%
Equivalência Patrimonial	4,3	-	-	1,2	253,0%
Provisão (Reversão) para Contingências	0,4	0,1	308,6%	12,4	(96,5%)
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	14,0	21,6	(35,0%)	35,5	(60,4%)
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	76,9	79,1	(2,8%)	78,1	(1,6%)
<b>Varição em Ativos e Passivos Op.:</b>	<b>(81,0)</b>	<b>(68,6)</b>	<b>18,1%</b>	<b>(20,7)</b>	<b>291,4%</b>
Contas a Receber de Clientes	(46,1)	(31,3)	47,5%	12,7	(463,0%)
Impostos a Recuperar	(2,8)	4,9	(158,0%)	(50,3)	(94,4%)
Depósitos Judiciais	1,4	(2,7)	(151,0%)	(1,3)	(205,8%)
Outros Ativos	(34,2)	(34,5)	(0,7%)	52,2	(165,5%)
Obrigações Sociais e Trabalhistas	7,4	3,4	114,8%	(34,5)	(121,3%)
Fornecedores	12,6	(16,7)	(175,6%)	20,3	(37,9%)
Comissões a Pagar	(4,0)	8,3	(147,5%)	(2,4)	66,4%
Impostos a Pagar	(8,3)	(12,9)	(36,0%)	13,0	(163,7%)
Outras Contas a Pagar	(7,0)	12,9	(154,3%)	(30,5)	(77,1%)
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>336,0</b>	<b>288,4</b>	<b>16,5%</b>	<b>345,4</b>	<b>(2,7%)</b>
Juros Pagos	(97,8)	(108,7)	(10,0%)	(2,4)	>999%
IR e CSLL Pagos	(53,9)	(51,6)	4,6%	(46,2)	16,6%
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>184,3</b>	<b>128,1</b>	<b>43,8%</b>	<b>296,8</b>	<b>(37,9%)</b>
Aumento de Ativo Imobilizado	(23,5)	(37,9)	(38,1%)	(25,3)	(7,3%)
Aumento de Intangível	(36,2)	(28,8)	25,4%	(20,3)	78,0%
Mútuo com Franquias	3,6	6,2	(42,1%)	3,9	(8,6%)
Aquisição de Participação Societária	(570,9)	-	-	(5,7)	>999%
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(25,6)	(11,7)	118,6%	(0,7)	>999%
Venda (Aquisição) de Investimentos	21,1	-	-	-	-
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	7,0	0,5	>999%	1,8	298,5%
Investimento em Fundo CVC	(26,0)	-	-	(20,7)	25,7%
Caixa Recebido (Investido) Dim. Techfin	-	(5,0)	(100,0%)	-	-
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>(650,4)</b>	<b>(76,8)</b>	<b>746,8%</b>	<b>(67,0)</b>	<b>870,6%</b>
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	(35,7)	(0,4)	>999%	-	-
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(15,1)	(13,9)	8,3%	(15,1)	(0,3%)
Crédito com Empresas Ligadas	-	(0,2)	(100,0%)	0,0	(100,0%)
Dividendos e JCP Pago	-	(127,0)	(100,0%)	(142,3)	(100,0%)
Ações em Tesouraria, Líquidas	(64,1)	(109,4)	(41,4%)	-	-
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>(114,9)</b>	<b>(251,0)</b>	<b>(54,2%)</b>	<b>(157,4)</b>	<b>(27,0%)</b>
<b>Aumento (Redução) das Disponibilidades</b>	<b>(581,0)</b>	<b>(199,7)</b>	<b>191,0%</b>	<b>72,4</b>	<b>(902,2%)</b>
Caixa e Equiv. no Início do Período	3.129,2	2.735,8	14,4%	3.056,7	2,4%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	2.548,1	2.536,1	0,5%	3.129,2	(18,6%)



# ANEXO V

## Balanço Patrimonial (GAAP)

Em R\$ milhões	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
<b>ATIVO</b>					
<b>Circulante</b>	<b>3.375,4</b>	<b>5.858,9</b>	<b>(42,4%)</b>	<b>3.906,3</b>	<b>(13,6%)</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.548,1	2.536,1	0,5%	3.129,2	(18,6%)
Contas a Receber de Clientes	642,4	563,8	13,9%	600,7	6,9%
Provisão para Perdas Esperadas	(61,7)	(57,5)	7,3%	(62,2)	(0,7%)
Tributos Correntes a Recuperar	91,2	96,0	(5,0%)	87,8	3,8%
Garantias de Investimentos	13,8	12,7	8,2%	13,2	4,4%
Outros Ativos	141,8	117,9	20,2%	137,6	3,0%
Ativos Dimensão Techfin	-	2.590,0	(100,0%)	-	-
<b>Não Circulante</b>	<b>5.648,4</b>	<b>4.376,7</b>	<b>29,1%</b>	<b>4.922,6</b>	<b>14,7%</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>584,3</b>	<b>452,2</b>	<b>29,2%</b>	<b>514,5</b>	<b>13,6%</b>
Contas a Receber de Clientes	16,7	31,7	(47,4%)	16,5	1,0%
Tributos a Recuperar	-	8,1	(100,0%)	-	-
Crédito com Empresas Ligadas	5,0	1,1	340,7%	3,8	32,0%
IR e CSLL Diferidos	138,6	116,9	18,6%	147,4	(6,0%)
Depósitos Judiciais	32,2	37,6	(14,3%)	33,8	(4,7%)
Ativos Financeiros	140,7	108,1	30,1%	127,5	10,3%
Garantias de Investimentos	178,2	77,1	131,3%	116,8	52,6%
Outros Ativos	72,9	71,7	1,7%	68,7	6,1%
Investimentos	319,1	-	-	323,4	(1,3%)
Imobilizado	405,7	422,2	(3,9%)	413,5	(1,9%)
Intangível	4.339,3	3.502,3	23,9%	3.671,2	18,2%
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>9.023,8</b>	<b>10.235,6</b>	<b>(11,8%)</b>	<b>8.828,9</b>	<b>2,2%</b>
<b>PASSIVO</b>					
<b>Circulante</b>	<b>1.427,3</b>	<b>2.983,9</b>	<b>(52,2%)</b>	<b>1.348,7</b>	<b>5,8%</b>
Obrigações Sociais e Trabalhistas	407,7	321,1	27,0%	376,0	8,4%
Fornecedores	171,4	112,0	53,1%	155,3	10,4%
Obrigações fiscais	116,2	94,4	23,1%	107,4	8,2%
Debêntures	10,3	8,7	17,8%	55,2	(81,4%)
Empréstimos e Financiamentos	1,7	0,1	>999%	32,1	(94,7%)
Financiamento por Arrendamento	59,8	57,6	3,8%	58,6	2,1%
Dividendos e JCP a Pagar	1,8	3,3	(46,3%)	1,8	0,0%
Obrigações por Aquisição de Invest.	496,2	96,7	412,9%	421,8	17,6%
Comissões a Pagar	61,2	73,8	(17,1%)	62,6	(2,2%)
Outros Passivos	100,9	80,6	25,1%	78,0	29,4%
Passivos Dimensão Techfin	-	2.135,4	(100,0%)	-	-
<b>Não Circulante</b>	<b>2.514,9</b>	<b>2.664,0</b>	<b>(5,6%)</b>	<b>2.467,5</b>	<b>1,9%</b>
Financiamento por Arrendamento	93,2	139,7	(33,3%)	106,7	(12,6%)
Empréstimos e Financiamentos	2,9	-	-	-	-
Debêntures	1.492,3	1.489,1	0,2%	1.491,5	0,1%
Obrigações por Aquisição de Invest.	318,7	486,2	(34,4%)	272,1	17,1%
Obrigações Fiscais	1,0	0,8	20,5%	0,0	>999%
IR e CSLL Diferidos	11,6	0,8	>999%	8,6	34,6%
Provisão para Contingências	108,7	106,4	2,2%	112,0	(2,9%)
Passivo Financeiro	421,2	390,4	7,9%	412,7	2,1%
Outros Passivos	65,3	50,6	29,0%	63,8	2,3%
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>5.081,7</b>	<b>4.587,7</b>	<b>10,8%</b>	<b>5.012,7</b>	<b>1,4%</b>
Capital Social	2.962,6	2.962,6	0,0%	2.962,6	0,0%
Ações em Tesouraria	(367,9)	(327,0)	12,5%	(283,4)	29,8%
Reserva de Capital	758,8	738,3	2,8%	738,3	2,8%
Reservas de Lucros	1.389,4	887,7	56,5%	1.262,7	10,0%
Ajustes Acumulados de Conversão	44,0	44,5	(1,0%)	40,4	9,0%
Part. dos Acionistas Não Controladores	294,8	281,7	4,7%	292,1	0,9%
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMONIO LIQUIDO</b>	<b>9.023,8</b>	<b>10.235,6</b>	<b>(11,8%)</b>	<b>8.828,9</b>	<b>2,2%</b>



# ANEXO VI

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

Em R\$ milhões	1T24
Até 12 meses	68,7
de 13 a 24 meses	62,9
de 25 a 36 meses	62,4
de 37 a 48 meses	58,3
mais de 48 meses	164,5
<b>Total</b>	<b>416,8</b>

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

Em R\$ milhões	1T24
Até 12 meses	27,7
de 13 a 24 meses	6,7
de 25 a 36 meses	6,6
de 37 a 48 meses	6,6
mais de 48 meses	31,7
<b>Total</b>	<b>79,2</b>



# ANEXO VII

## Fluxo de Caixa Techfin

Em R\$ milhões	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
<b>LAIR</b>	<b>(8,4)</b>	<b>(6,5)</b>	<b>29,1%</b>	<b>(3,0)</b>	<b>179,0%</b>
<b>Itens que não afetam o Caixa</b>	<b>50,4</b>	<b>66,8</b>	<b>(24,6%)</b>	<b>57,6</b>	<b>(12,5%)</b>
<b>Varição no Capital de Giro</b>	<b>(253,5)</b>	<b>(78,9)</b>	<b>221,3%</b>	<b>112,7</b>	<b>(325,0%)</b>
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>(211,5)</b>	<b>(18,6)</b>	<b>&gt;999%</b>	<b>167,2</b>	<b>(226,4%)</b>
Juros pagos	(0,1)	(0,0)	26,8%	(11,3)	(99,5%)
IR e CSLL pagos	(0,4)	-	-	(0,1)	498,4%
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>(211,9)</b>	<b>(18,6)</b>	<b>&gt;999%</b>	<b>155,9</b>	<b>(235,9%)</b>
Ativo Fixo	(0,3)	(0,1)	181,4%	(1,0)	(71,4%)
Intangíveis	(1,1)	(0,0)	>999%	(0,1)	939,1%
Resgates (Investimentos) Financeiros	150,9	285,0	(47,1%)	(129,2)	(216,8%)
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>149,5</b>	<b>284,9</b>	<b>(47,5%)</b>	<b>(130,2)</b>	<b>(214,8%)</b>
Aumento (Redução) Dívida Bruta	100,0	-	-	(600,0)	(116,7%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(0,4)	(0,3)	49,8%	(0,4)	2,2%
Resgate (Apli.) de Cotas Seniores	(42,0)	(307,7)	(86,3%)	466,3	(109,0%)
Aumento de Capital Líquido de Gastos	-	5,0	(100,0%)	-	-
Crédito com Empresas Ligadas	-	0,2	(100,0%)	-	-
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>57,5</b>	<b>(302,8)</b>	<b>(119,0%)</b>	<b>(134,1)</b>	<b>(142,9%)</b>
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(4,9)	(36,5)	(86,6%)	(108,4)	(95,5%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	199,2	164,8	20,9%	307,5	(35,2%)
<b>Caixa e Equiv. no Fim do Período</b>	<b>194,3</b>	<b>128,3</b>	<b>51,4%</b>	<b>199,2</b>	<b>(2,5%)</b>
Receita Aplicação Financeira Líq. Impostos	5,1	0,1	>999%	5,7	(10,7%)
<b>Fluxo de Caixa Livre da Empresa *</b>	<b>(218,7)</b>	<b>(19,0)</b>	<b>&gt;999%</b>	<b>160,0</b>	<b>(236,7%)</b>

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

O Fluxo de Caixa Livre da Techfin encerrou o trimestre em R\$219 milhões negativos e sua variação, quando comparada ao 4T23, está relacionada, principalmente, ao crescimento do Contas a Receber de Clientes, devido ao aumento da Carteira de Crédito e à redução do Repasse para Parceiros.



# ANEXO VIII

## Balanço Patrimonial Techfin

Em R\$ milhões	1T24	1T23	Δ	4T23	Δ
<b>ATIVO</b>					
<b>Circulante</b>	<b>2.685,2</b>	<b>2.298,2</b>	<b>16,8%</b>	<b>2.640,4</b>	<b>1,7%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	194,3	128,3	51,4%	199,2	(2,5%)
Aplicações Financeiras	141,3	186,9	(24,4%)	279,0	(49,4%)
Contas a Receber de Clientes	2.320,1	1.966,0	18,0%	2.080,8	11,5%
Outros Ativos	29,6	17,1	73,2%	81,4	(63,7%)
<b>Não Circulante</b>	<b>256,1</b>	<b>291,8</b>	<b>(12,2%)</b>	<b>260,4</b>	<b>(1,7%)</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>50,1</b>	<b>48,8</b>	<b>2,9%</b>	<b>46,4</b>	<b>8,0%</b>
Outros Ativos	50,1	48,8	2,9%	46,4	8,0%
Imobilizado	6,4	5,9	9,3%	7,2	(10,2%)
Intangível	199,5	237,2	(15,9%)	206,9	(3,5%)
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>2.941,3</b>	<b>2.590,0</b>	<b>13,6%</b>	<b>2.900,8</b>	<b>1,4%</b>
<b>PASSIVO</b>					
<b>Circulante</b>	<b>2.293,1</b>	<b>2.130,0</b>	<b>7,7%</b>	<b>2.243,5</b>	<b>2,2%</b>
Empréstimos e Financiamentos	101,7	1,2	>999%	1,6	>999%
Repasse para parceiros	721,8	713,8	1,1%	779,1	(7,4%)
Cotas Seniores e Mezanino	1.412,3	1.387,9	1,8%	1.410,5	0,1%
Outros Passivos	57,4	27,2	111,2%	52,4	9,6%
<b>Não Circulante</b>	<b>10,0</b>	<b>5,4</b>	<b>86,4%</b>	<b>10,5</b>	<b>(5,1%)</b>
Empréstimos e Financiamentos	1,5	1,4	0,4%	1,8	(18,7%)
Provisão para Obrig. legais vinculadas a processos judiciais	2,4	1,6	47,3%	2,5	(3,9%)
Outros Passivos	6,2	2,3	168,2%	6,3	(1,7%)
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>638,2</b>	<b>454,6</b>	<b>40,4%</b>	<b>646,7</b>	<b>(1,3%)</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>2.941,3</b>	<b>2.590,0</b>	<b>13,6%</b>	<b>2.900,8</b>	<b>1,4%</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 aos sócios vendedores geralmente atrelada a determinadas metas da companhia adquirida.

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

**ESG** (Environmental, Social and Governance): 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 estrutura ou organização.

## I

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

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

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

## J

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

## L

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

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

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

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

## M

**Margem de contribuição:** representa o quanto a venda de um produto ou serviço contribui para a cobertura dos



custos e das despesas específicos daquele produto ou serviço.

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

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

## N

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

## O

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

**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.