



RELEASE DE RESULTADOS 2T21

VIDEOCONFERÊNCIA – PORTUGUÊS: 05/08/2021, 11h00 (Brasília)

Webcast: [clique aqui](#). Telefone: +55 11 3181-8565 ou +55 11 4210-1803 (acesso – TOTVS)
Replay: +55 (11) 3193-1012 ou +55 (11) 2820-4012 (acesso – 7935507#) até 11/08/2021
ou no website ri.totvs.com

VIDEOCONFERÊNCIA – INGLÊS (Tradução Simultânea): 05/08/2021, 11h00 (Brasília)

Webcast: [clique aqui](#). Telefone: US Toll Free +1 844 204-8942 | Internacional +1 412 717-9627 |
Brasil +55 11 4210-1803 ou +55 11 3181-8565 (acesso – TOTVS)
Replay: +55 (11) 3193-1012 ou +55 (11) 2820-4012 (acesso – 8917528#) até 11/08/2021
ou no website ri.totvs.com/en



2T21 RELEASE DE RESULTADOS

São Paulo, 04 de agosto de 2021 - A TOTVS S.A (B3: TOTS3), líder no desenvolvimento de soluções de negócio no Brasil, anuncia hoje seus resultados do Segundo Trimestre de 2021 (2T21). As demonstrações financeiras consolidadas da Companhia foram elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, em consonância com as Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS).

TOTVS ATINGE 46% NA “REGRA DOS 40”

- Mais um trimestre com equilíbrio entre crescimento e rentabilidade, com avanço de 22% na Receita Líquida Total e Margem EBITDA Ajustada de 24,1%, somando 46% (Regra dos 40), aumento de 13p.p. YoY
- Aceleração do crescimento orgânico do recorrente de Gestão para 16%, impulsionado pelo crescimento de novos “signings” (produção de vendas) de SaaS de 68% YoY
- Consolidação da construção do Ecossistema de 3 Dimensões, que vai além do ERP, com as receitas de Business Performance e Techfin já representando cerca de 15%¹ do total da Receita pró-forma do trimestre

RECEITA CONSOLIDADA

R\$763MM
+22% vs 2T20

RECEITA SAAS GESTÃO

R\$207MM
+26% vs 2T20

RECEITA RECORRENTE
BIZ PERFORMANCE

R\$57MM¹
+50%¹ vs 2T20

PRODUÇÃO DE CRÉDITO

+R\$2,4bi
+93% vs 2T20

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

A redução das internações graves e das mortes, fruto do avanço da vacinação contra a Covid-19, é a notícia que todos esperávamos. Ela tem permitido os primeiros sinais de normalização das atividades. Com o esforço de todos, estamos nos aproximando do final deste período tão difícil.

Novamente, este foi um trimestre de muitos avanços na execução da nossa estratégia de construção do ecossistema de soluções B2B, que vai além do ERP, ampliando nosso *addressable market* e aumentando nosso *take rate*. E, mais uma vez, mantivemos o saudável e raro equilíbrio entre crescimento e rentabilidade, ficando dentro da Regra dos 40.

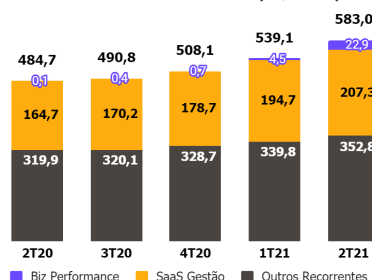
Como planejado há 2 anos, temos atualmente diversas locomotivas que impulsionam nosso crescimento. As dimensões de Techfin e Biz Performance já representam 15% da Receita Total. Os fortes crescimentos nestas 2 dimensões, somados à nova aceleração da receita de SaaS em Gestão, fizeram com que estas linhas de receita já representassem mais de 70% do crescimento da TOTVS.

Com isto, a Receita Recorrente já atinge quase 3 anos de crescimento na faixa de 2 dígitos, mesmo com a nossa incontestável liderança no mercado brasileiro de ERP, o que também reforça que este mercado está longe da maturidade (TOTVS Day).

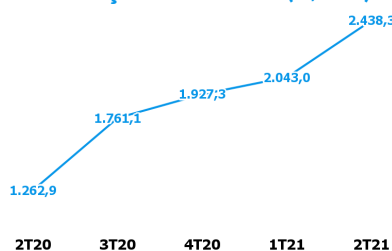
Seguiremos nesta jornada de crescimento. Vemos um futuro brilhante e enormes oportunidades. A TOTVS é uma grande beneficiária da digitalização da economia, inclusive na dimensão de Gestão, algo que nos parece ainda pouco compreendido e reconhecido pelo mercado.

A mensagem final que queremos deixar é que, assim como num jogo de tênis, estamos e sempre estaremos em movimento; seja organicamente, via M&A, que segue com pipeline grande e diversificado, ou ainda buscando maneiras criativas de destravar valor. A criação da Dimensa³ foi apenas o mais recente exemplo prático disso.

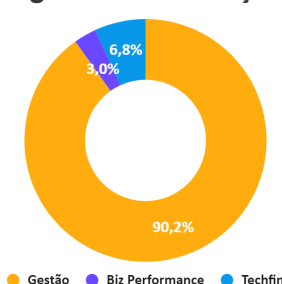
Receita Recorrente (R\$ MM)



Produção de Crédito (R\$ MM)



Margem de Contribuição 2T21



ARR Consolidada

R\$2,7bi
Adição Orgânica Recorde
R\$+122MM

98,6%
Taxa de Renovação Consolidada

Carteira de Crédito

R\$1,5bi
+98% vs 2T20

Inadimplência >90 dias

0,5%

250 pontos abaixo da média Brasil²

EBITDA Ajustado

R\$184MM
+34% vs 2T20

Lucro Caixa⁴

R\$91MM
+28% vs 2T20

¹ Considera os resultados não auditados da RD Station de jan/20-mai/21 e da Tail Target de jan/20-dez/20

³ Nova marca da TFS, parte da transação com a B3, conforme Fato Relevante "Sociedade entre TOTVS e B3" do dia 12/07/2021

² Fonte: Banco Central do Brasil (www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticasmonetariascredito)

⁴ Lucro líquido sem os efeitos das despesas com amortização de intangíveis oriundos de aquisições



EVENTOS RECENTES

Ecosistema muito além do ERP...



TOTVS e B3 se unem para a criação da Dimensa

Sociedade capacitará nova empresa para se tornar uma das maiores provedoras de soluções de tecnologia B2B para o setor financeiro

A Dimensa (nova marca da TFS) é uma subsidiária da TOTVS resultante do *carve-out* da operação de soluções de Gestão para o segmento de Serviços Financeiros, no qual tem posição de destaque, contando com um time de 400 pessoas e receita líquida realizada no ano de 2020 de aproximadamente R\$140 milhões.

Com um aporte primário de R\$600 milhões por parte da B3¹, novo *management*, autonomia e foco, a Dimensa ampliará sua capacidade de investimentos em inovação

do portfólio de soluções e de atendimento dos clientes, por meio de desenvolvimentos orgânicos, parcerias e aquisições, **com o objetivo de ser a principal opção de tecnologia B2B para o setor financeiro.**

Este primeiro *carve-out* de uma operação com alto potencial de crescimento e necessidade de foco e autonomia é um exemplo dos caminhos alternativos que a TOTVS tem buscado para o destravamento de valor.

1 O fechamento desta transação depende de aprovações regulatórias e da verificação de outras condições usuais para esse tipo de negócio.

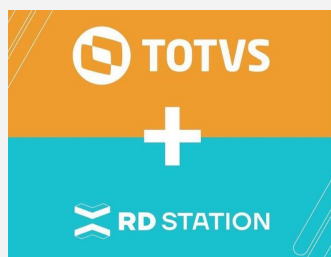
TOTVS expande zonas de disponibilidade de sua Nuvem

Inauguração da nova zona de disponibilidade no Nordeste busca acelerar o processo de adoção de nuvem dos mais de 40 mil clientes de Gestão no Brasil

Como parte do plano de facilitar e acelerar o processo de adoção de nuvem pelos seus clientes, a TOTVS inaugurou neste segundo trimestre mais uma zona de disponibilidade, localizada no Ceará e dedicada aos clientes das regiões norte e nordeste do Brasil.

Ainda ao longo deste ano estão previstas outras novas zonas visando a expansão de capacidade, bem como melhor cobertura regional, proporcionando menor latência e performance otimizada aos clientes. O resultado é uma experiência de uso mais ágil e uma maior disponibilidade de acesso a dados.

As novas zonas são implementadas sobre estruturas que adotam práticas sustentáveis, com certificação ISO14001A, o que reforça o compromisso da Companhia com os pilares ESG.



Conclusão da aquisição da RD Station

Cumpridas todas as condições precedentes previstas, incluindo a aprovação do CADE, a TOTVS anunciou a conclusão da transação em 31 de maio

Marco importante na consolidação da dimensão de Business Performance. Com a conclusão do processo de aquisição, neste trimestre, os resultados do mês de junho da RD Station foram consolidados nos resultados da TOTVS do 2T21, conforme explicado nas seções deste documento: "Resultado Consolidado por Negócio" e "Margem de Contribuição Business Performance".

Mais informações podem ser encontradas no site da CVM (www.cvm.gov.br) e no site de RI da TOTVS, [clikando aqui](#).



ESG (Ambiental, Social e Governança)

Lançamento da Política de Privacidade de Dados

Documento reflete o comprometimento com a segurança nos serviços fornecidos relacionados ao tratamento de dados dos Clientes

Em consonância com a LGPD, é prioridade do Grupo TOTVS a transparência com que trata os dados pessoais dos titulares, protegendo, preservando e respeitando a privacidade e os seus direitos. Adotamos as melhores práticas empresariais e condutas éticas, visando a manutenção e evolução do grau de conformidade dos processos relativos à proteção de dados pessoais para atender às necessidades dos clientes, parceiros, fornecedores e colaboradores do Grupo TOTVS. Para acessar a Política, [clique aqui](#).



Avanços no desenvolvimento da Agenda ESG

Ações desenvolvidas reforçam o nosso compromisso com o fortalecimento da Agenda ESG e a busca contínua pela ampliação do valor gerado e percebido junto aos nossos públicos estratégicos

Pautada pela filosofia de transparência e melhores práticas globais, a Companhia divulgou a quinta edição do **Relato Integrado**, relatório anual voluntário baseado nas diretrizes da Global Report Initiative (GRI) e do International Integrated Reporting Council (IIRC). Um dos destaques desta edição foi a realização de uma pesquisa sobre materialidade, que contou

com o engajamento de diversos *stakeholders*, a ser utilizada pela Administração na priorização dos temas da Agenda ESG da TOTVS para o próximo biênio. A íntegra do documento está disponível no site de RI (ri.totvs.com) na seção ESG > Relatório de Sustentabilidade, ou [clique aqui](#).

Ainda, como parte do seu compromisso com o Pacto Global da ONU e contribuição para o alcance dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), a TOTVS divulgou seu relatório especial **E-book de Diversidade e Inclusão**, apresentando os principais projetos desenvolvidos no tema e, em especial, os relacionados ao ODS 5, que trata da Igualdade de Gênero. Para conhecer o documento, [clique aqui](#).

Juros sobre Capital Próprio

TOTVS anuncia pagamentos de JCP relativos ao 1S21

Em 30 de julho de 2021, o Conselho de Administração deliberou pela distribuição de Juros sobre Capital Próprio (JCP) relativos ao primeiro semestre de 2021 (1S21) no montante de R\$51.193 milhões, correspondentes a R\$0,09 por ação, cujo pagamento ocorrerá em 22 de outubro de 2021 aos acionistas detentores de ações da Companhia em 04 de agosto de 2021.



Emissão de Debêntures

TOTVS anunciou sua 3ª Emissão de Debêntures simples, não conversíveis em ações

O valor total da emissão foi de R\$1,5 bilhão e as debêntures têm valor nominal unitário de R\$1.000. A emissão foi realizada com o objetivo de captar recursos a serem utilizados na consecução do plano estratégico e do objeto social da Companhia.

As condições gerais e prazos da emissão, podem ser encontradas no site da CVM (www.cvm.gov.br) e no site de RI da TOTVS, [clique aqui](#).

TOTVS é eleita melhor Companhia no setor TMT do ranking “The Latam Executive Team 2021” da Institutional Investor

Companhia é referência nas 8 categorias dos rankings geral e da categoria midcap, com destaques para os reconhecimentos de Melhor CEO, CFO e Profissional de RI

Dentre as 08 categorias dos rankings Geral e MidCap no setor de Tecnologia, Mídia e Telecomunicações, a TOTVS foi reconhecida em todas elas, com destaque para as posições de primeiro lugar para Melhor CEO (Geral e Midcap), Melhor CFO (Midcap), Melhor Profissional de RI (Geral e Midcap), Melhor Time de Relações com Investidores (Midcap), Melhor ESG (Geral e Midcap), e nos rankings Programa de RI (Geral e Midcap), Evento Investor/ Analyst Day (Geral e Midcap) e Gerenciamento de Crise em meio a Covid-19 (Midcap). Saiba mais [clique aqui](#).



DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
Regra dos 40*	45,7%	33,1%	1260 pb	46,0%	-30 pb	45,9%	30,5%	1540 pb
Crescimento (em R\$ mil)								
Receita Líquida	763.375	627.399	21,7%	720.256	6,0%	1.483.631	1.228.817	20,7%
Receita Recorrente Consolidada	582.975	484.704	20,3%	539.065	8,1%	1.122.040	955.246	17,5%
% Receita Recorrente Consolidada	76,4%	77,3%	-90 pb	74,8%	160 pb	75,6%	77,7%	-210 pb
% Receita Biz Perform. + Techfin	11,1%	4,3%	680 pb	8,3%	280 pb	9,7%	2,2%	750 pb
ARR Consolidada	2.657.038	2.082.000	27,6%	2.323.380	14,4%	n/a	n/a	-
Adição Orgânica de ARR Consolidada	121.654	41.100	196,0%	90.145	35,0%	211.799	96.300	119,9%
Receita SaaS Consolidada	229.216	164.886	39,0%	199.346	15,0%	428.563	321.959	33,1%
Rec. Recorrente Biz Performance**	56.585	37.697	50,1%	51.412	10,1%	107.997	74.218	45,5%
Produção de Crédito	2.438.294	1.262.908	93,1%	2.043.016	19,3%	4.481.310	2.902.291	54,4%
Rentabilidade (em R\$ mil)								
Margem EBITDA	24,1%	21,9%	220 pb	26,3%	-220 pb	25,1%	21,5%	360 pb
EBITDA Ajustado	183.738	137.337	33,8%	189.189	(2,9%)	372.928	264.200	41,2%
Lucro Caixa***	91.183	71.283	27,9%	96.684	(5,7%)	187.867	138.824	35,3%
Margem Lucro Caixa	11,9%	11,4%	50 pb	13,4%	-150 pb	12,7%	11,3%	140 pb
Caixa Gerado nas Operações	102.356	154.261	(33,6%)	182.561	(43,9%)	284.917	264.030	7,9%
Geração Operacional Caixa / EBITDA Aj.	55,7%	112,3%	-5660 pb	96,5%	-4080 pb	76,4%	99,9%	-2350 pb
ROE Supplier 12M	56,4%	17,2%	3920 pb	43,1%	1330 pb	n/a	n/a	-
Mercado de Capitais								
TOTS3 (R\$)	37,65	23,15	62,6%	27,87	35,1%	n/a	n/a	-
ADTV 30 (R\$ mil)	125.746	108.770	15,6%	176.367	(28,7%)	n/a	n/a	-
IBOV (pts)	126.802	95.056	33,4%	115.419	9,9%	n/a	n/a	-
IBrX 50 (pts)	21.349	15.529	37,5%	19.234	11,0%	n/a	n/a	-

* % Crescimento de Receita (+) %Margem EBITDA

** Inclui os resultados não auditados de jan-dez/20 da Tail e jan/20-mai/21 da RD Station, apenas para fins de comparabilidade

*** Lucro líquido sem os efeitos das despesas com amortização de intangíveis oriundos de aquisições

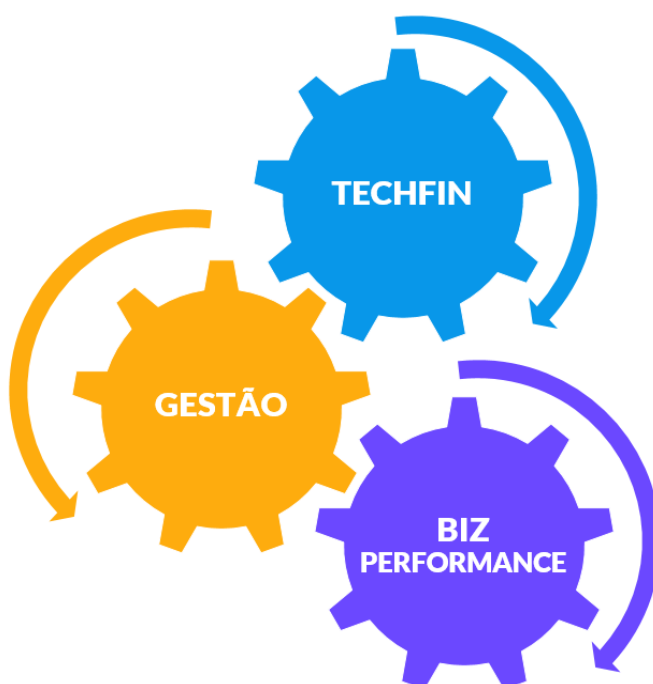


ECOSSISTEMA DE 3 DIMENSÕES

NOVO PADRÃO DE DIVULGAÇÃO

A aquisição da RD Station consolidou o surgimento da dimensão de Business Performance e foi um passo definitivo na construção de um ecossistema de tecnologias B2B, que vai além do ERP. Essa estratégia tem como objetivos ampliar o *addressable market*, o *take rate* e, por fim, aumentar a fidelização de clientes, através do avanço nas cadeias de valor, liderando uma jornada de digitalização que visa exponencializar as operações da TOTVS.

A partir deste trimestre, com a consolidação dos resultados de junho da RD Station, temos um novo padrão de divulgação, no qual passaremos a apresentar os resultados financeiros e operacionais da TOTVS segregados pelas diferentes dimensões. Abaixo, temos um breve descritivo de cada dimensão de negócio.



DESCRIPTIVO E COMPOSIÇÃO DAS DIMENSÕES DE NEGÓCIO:

Gestão: é a dimensão onde os dados e as integrações são gerados. Portanto, é a base que viabiliza as demais dimensões do ecossistema. Contempla: (i) as soluções de ERP; (ii) as soluções de RH, para gestão e desenvolvimento do capital humano e processamento de folhas de pagamento; (iii) as soluções especializadas para 12 segmentos econômicos; e (iv) soluções direcionadas aos micro e pequenos negócios.

Business Performance: dimensão que visa alavancar os resultados, performance e relacionamento das diferentes áreas de negócios de nossos clientes. Consolida a plataforma de marketing digital, composta pela RD Station e Tail Target; e as soluções de apoio a vendas, compostas pela suíte de E-commerce (incluindo a JV com a VTEX) e OMS (Omnichannel).

Techfin: dimensão que busca simplificar, ampliar e baratear o acesso a serviços financeiros B2B, através do uso intensivo da digitalização e do big data. Atualmente, é composta por soluções de crédito, contemplando: a Supplier e os novos produtos (Antecipa, Consignado, Mais Negócios, Mais Prazo, Painel Financeiro e EduConnect Pay).



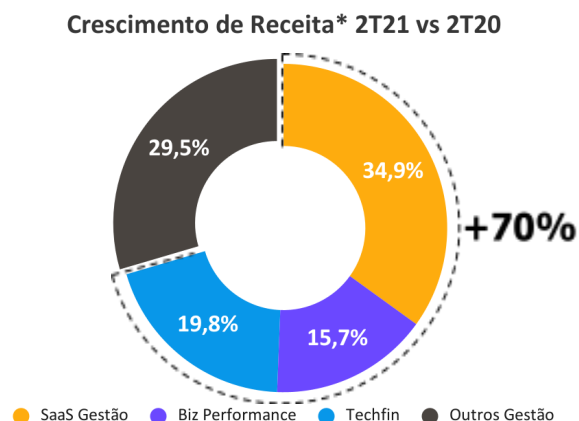
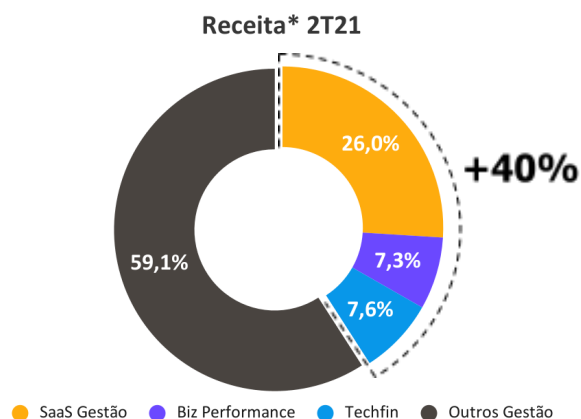
RESULTADOS FINANCEIROS E OPERACIONAIS

Os resultados apresentados nesta seção incluem os resultados consolidados do mês de junho de 2021 da RD Station. Os resultados do 2T20 e 1S20 reconciliados entre a visão anterior, com os segmentos de Tecnologia e Produtos de Crédito, e a nova visão em 3 dimensões de negócio estão disponíveis no anexo VIII.

RESULTADO CONSOLIDADO POR NEGÓCIO:

Resultados Consolidados (em R\$ mil)	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
Receita Líquida Consolidada	763.375	627.399	21,7%	720.256	6,0%	1.483.631	1.228.817	20,7%
Receita de Gestão	678.854	600.254	13,1%	660.265	2,8%	1.339.119	1.201.615	11,4%
Receita de Business Performance	23.577	176	>999%	4.377	438,7%	27.954	226	>999%
Receita de Techfin	60.944	26.969	126,0%	55.614	9,6%	116.558	26.976	332,1%
Margem de Contribuição Consolidada	400.213	313.702	27,6%	391.226	2,3%	791.439	622.250	27,2%
Margem de Contribuição de Gestão	360.853	301.982	19,5%	359.463	0,4%	720.316	610.729	17,9%
Margem de Contrib. de Biz Performance	12.021	173	>999%	1.499	701,9%	13.520	223	>999%
Margem de Contribuição de Techfin	27.339	11.547	136,8%	30.264	(9,7%)	57.603	11.298	409,9%
% Margem de Contrib. Consolidada	52,4%	50,0%	240 pb	54,3%	-190 pb	53,3%	50,6%	270 pb
% Margem de Contribuição de Gestão	53,2%	50,3%	290 pb	54,4%	-120 pb	53,8%	50,8%	300 pb
% Margem de Contrib. de Biz Performance	51,0%	98,3%	-4730 pb	34,2%	1680 pb	48,4%	98,7%	-5030 pb
% Margem de Contribuição de Techfin	44,9%	42,8%	210 pb	54,4%	-950 pb	49,4%	41,9%	750 pb

CONTRIBUIÇÃO DO ECOSISTEMA PARA O CRESCIMENTO DA RECEITA



O sucesso na construção do ecossistema e das novas avenidas de crescimento para a Companhia pode ser observado nos gráficos acima, onde a Receita dos novos negócios (Techfin e Business Performance), somada à Receita de SaaS de Gestão, representaram 41% da Receita Total e 70% do crescimento de Receita. Portanto, as novas avenidas já são uma realidade fundamental na aceleração do crescimento da TOTVS.

* Receita de Gestão, somada a receita pró-forma de Business Performance (anexo VII) e a receita pró-forma de Techfin (anexo VII)



Resultados Dimensão de Gestão

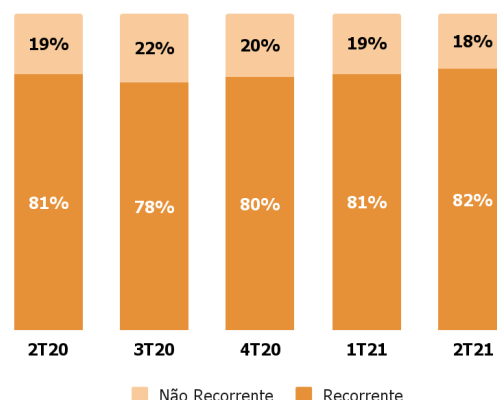
A Dimensão de Gestão é, em grande parte, composta pela visão anteriormente denominada como “Resultado de Tecnologia” até o 1T21, excluindo as soluções que passaram a compor a dimensão de Business Performance e os novos produtos de Techfin.

Resultado de Gestão (em R\$ mil)	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
Receita Líquida	678.854	600.254	13,1%	660.265	2,8%	1.339.119	1.201.615	11,4%
Recorrente	559.861	484.537	15,5%	534.431	4,8%	1.094.292	955.022	14,6%
Não Recorrente	118.993	115.717	2,8%	125.834	(5,4%)	244.827	246.593	(0,7%)
Licenças	46.419	47.069	(1,4%)	59.122	(21,5%)	105.541	105.349	0,2%
Serviços	72.574	68.648	5,7%	66.712	8,8%	139.286	141.244	(1,4%)
Custos	(193.869)	(173.577)	11,7%	(182.882)	6,0%	(376.751)	(354.999)	6,1%
Lucro Bruto	484.985	426.677	13,7%	477.383	1,6%	962.368	846.616	13,7%
Margem Bruta	71,4%	71,1%	30 pb	72,3%	-90 pb	71,9%	70,5%	140 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(119.466)	(105.162)	13,6%	(113.064)	5,7%	(232.530)	(210.804)	10,3%
Provisão para Perda Esperada	(4.666)	(19.533)	(76,1%)	(4.856)	(3,9%)	(9.522)	(25.083)	(62,0%)
Margem de Contribuição de Gestão	360.853	301.982	19,5%	359.463	0,4%	720.316	610.729	17,9%
% Margem de Contribuição de Gestão	53,2%	50,3%	290 pb	54,4%	-120 pb	53,8%	50,8%	300 pb

Receita Líquida

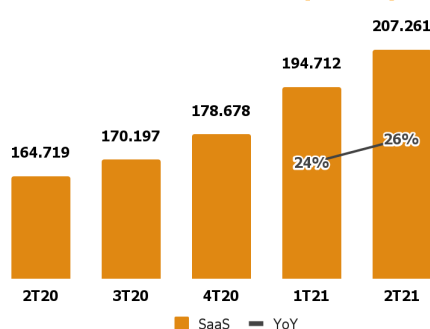
A Receita Líquida de Gestão acelerou o crescimento no ano contra ano, atingindo o patamar de 13% contra 10% do 1T21, mesmo este trimestre não contando com a receita sazonal do incremento corporativo, presente no trimestre anterior. Esta aceleração foi impulsionada principalmente pelo crescimento de 16% da Receita Recorrente, que ultrapassou o recorde de 81% da Receita Líquida de Gestão, atingido no 1T21. Os segmentos de Manufatura, Distribuição, Construção e Agroindústria foram os que mais contribuíram para este avanço, apresentando crescimentos acima de 20%.

Em comparação ao 1T21, o aumento de 2,8% da Receita Líquida de Gestão foi possível pelo crescimento de 4,8% da Receita Recorrente, mais do que compensando a redução de 5,4% das Receitas não Recorrentes, em especial a receita de Licença que atingiu o montante de R\$17,8 milhões no trimestre anterior, impulsionadas sazonalmente pelo modelo corporativo.



Receita Recorrente

Receita SaaS Gestão (R\$ mil)



A Receita Recorrente apresentou nova aceleração ano contra ano, atingindo 16% de crescimento, puxada pelo SaaS, que cresceu 26% sobre o 2T20. O Cloud, mais uma vez, foi destaque no SaaS, apresentando um crescimento de 35% no mesmo período, enquanto os novos *signings* (produção de vendas) de SaaS continuam apresentando evolução, com avanço de 1,4% sobre o 1T21 e de 68% sobre o 2T20, tendo como destaques os segmentos de Agroindústria, Distribuição e Varejo.

O crescimento orgânico ano contra ano da Receita Recorrente apresentou nova evolução, passando de 12% no 1T21 para 15% no 2T21. Isso reflete: (i) a seguida aceleração da ARR, impulsionada pelos *signings* para clientes novos e *cross/up sell* em clientes da base, principalmente das



ofertas SaaS; (ii) os reajustes inflacionários contratuais do período; e (iii) o aumento da taxa de renovação de clientes, como demonstrado no gráfico à direita.

A ARR teve crescimento de 17%, quando comparada ao 2T20, gerando um novo recorde de Adição Líquida orgânica de R\$119,0 milhões, que supera em 194% a mesma métrica do 2T20 e em 32% a do 1T21.

Receitas não Recorrentes

As Receitas não Recorrentes apresentaram aumento de 2,8% no 2T21, quando comparado ao 2T20, principalmente pelo crescimento de 5,7% da receita de Serviços, que foi impactada pelo início da pandemia no mesmo período do ano passado.

Na comparação trimestre contra trimestre, a redução de 5,4% é explicada pela queda de 21% na linha de Licença, que contou com efeito sazonal de R\$17,8 milhões de incremento de licença do modelo corporativo no 1T21. Já o crescimento de 8,8% da receita de Serviços é explicado pelo aumento de 2 dias úteis no período e a retomada de demanda em alguns segmentos mais impactados pela pandemia nos trimestres anteriores.

Margem Bruta

A Margem Bruta de Gestão atingiu 71% no trimestre, 30 pontos base melhor do que a margem do 2T20, mesmo com o crescimento de 5,7% na receita de Serviços não recorrentes. Esta melhora na margem é um reflexo: (i) da escalabilidade do modelo de recorrência da TOTVS; (ii) do contínuo avanço na qualidade dos produtos, com aumentos seguidos de NPS e consequente menor demanda por suporte; e (iii) da manutenção dos níveis de implantação remota, que ficaram acima de 95% no trimestre. Na comparação com o trimestre anterior, a redução de 90 pontos base na Margem Bruta é explicada principalmente pela redução da receita de Licença, conforme explicado na seção anterior.

Pesquisa e Desenvolvimento

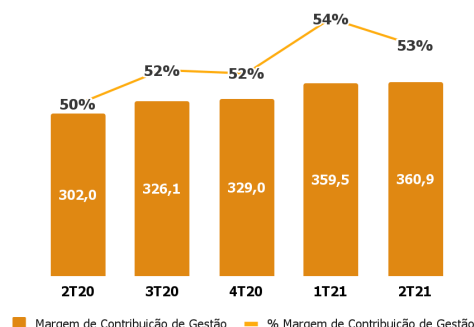
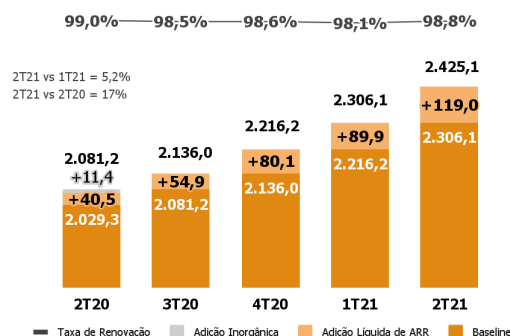
As despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) reduziram a sua representatividade perante a Receita Recorrente em 40 pontos base contra o 2T20, ficando em 21%, mesmo patamar do 1T21. Vale lembrar que a TOTVS segue investindo na modernização do portfólio e no aumento de qualidade, visando potencializar as novas avenidas de crescimento e aumentar a eficiência na alocação de recursos. Um exemplo disso é a geração de Receita Recorrente por *headcount* de P&D, que cresceu 9,3% quando comparada ao 2T20 e 3,4% contra o 1T21.

Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada (antiga PCLD) representou 0,7% da Receita de Gestão no trimestre, abaixo da correlação do último trimestre e comprovando que um modelo de negócio baseado em Receita Recorrente, combinado à uma base de clientes pulverizada, diversificada e mais resiliente do que a média das empresas de mercado, possibilita menores níveis de inadimplência.

Margem de Contribuição de Gestão

No 2T21, a Margem de Contribuição de Gestão cresceu 290 pontos base quando comparado ao mesmo período do ano anterior, resultado do aumento de 30 pontos base da Margem Bruta e da redução de 76% da Provisão para Perda Esperada no período. Quando comparado ao 1T21, a queda de 130 pontos base é explicada principalmente pela queda da Margem Bruta, devido à sazonalidade da receita de Licenças do modelo corporativo, conforme mencionado anteriormente.





Resultados da Dimensão de Business Performance

Conforme explicado no início da seção Resultado Consolidado por Negócio, a visão de Business Performance representa os negócios de soluções focadas em “ajudar os clientes a vender mais”, através dos processos de vendas, marketing e *customer experience*. Lembrando que estamos consolidando o resultado da RD Station somente do mês de Junho de 2021.

Vale destacar que 100% da Receita Recorrente deste negócio é no modelo SaaS.

Resultado de Biz Performance (em R\$ mil)	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
Receita Líquida	23.577	176	>999%	4.377	438,7%	27.954	226	>999%
Recorrente	22.945	134	>999%	4.512	408,5%	27.457	184	>999%
Não Recorrente	632	42	>999%	(135)	(568,1%)	497	42	>999%
Custos	(7.484)	-	-	(2.684)	178,8%	(10.168)	-	-
Lucro Bruto	16.093	176	>999%	1.693	850,6%	17.786	226	>999%
Margem Bruta	68,3%	100,0%	-3170 pb	38,7%	2960 pb	63,6%	100,0%	-3640 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(3.930)	-	-	-	-	(3.930)	-	-
Provisão para Perda Esperada	(142)	(3)	>999%	(194)	(26,8%)	(336)	(3)	>999%
Mg de Contrib. de Biz Performance	12.021	173	>999%	1.499	701,9%	13.520	223	>999%
% Margem de Contrib. de Biz Performance	51,0%	98,3%	-4730 pb	34,2%	1680 pb	48,4%	98,7%	-5030 pb

Para fins de comparabilidade histórica, apresentamos abaixo o resultado de Business Performance considerando os números da Tail Target correspondentes aos meses de Abril a Junho de 2020 e os números da RD Station correspondentes ao mês de Junho de 2020. Adicionalmente, o Anexo VII deste documento traz uma visão trimestral do resultado total de Business Performance de 2020 e do primeiro semestre de 2021.

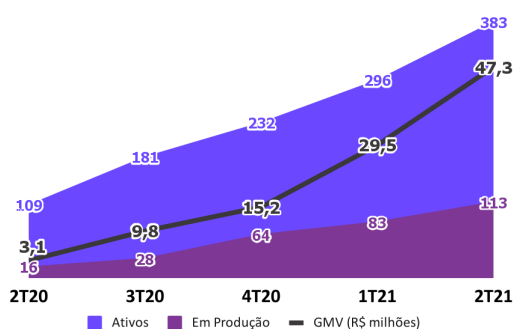
Resultado Biz Performance (em R\$ mil)	2T21	2T20*	Δ
Receita Líquida	23.577	14.791	59,4%
Recorrente	22.945	14.351	59,9%
Não Recorrente	632	440	43,6%
Custos	(7.484)	(6.208)	20,6%
Lucro Bruto	16.093	8.583	87,5%
Margem Bruta	68,3%	58,0%	1030 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(3.930)	(3.340)	17,7%
Provisão para Perda Esperada	(142)	(1.426)	(90,0%)
Mg de Contrib. de Biz Performance	12.021	3.817	214,9%
% Margem de Contrib. de Biz Performance	51,0%	25,8%	2520 pb

* Incluem o mês de jun/20 da RD Station e abr-jun/20 da Tail, apenas para fins de comparabilidade, os quais não foram consolidados no resultado da Companhia naquele trimestre



Receita Líquida

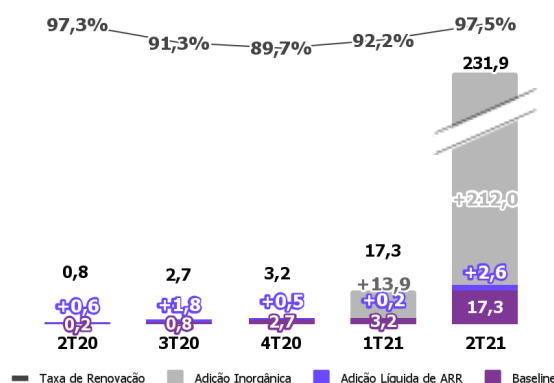
Cientes Digital Commerce (TOTVS & VTEX)



alavancas, a adição de novos clientes, *up-sell*, impulsionado pela estratégia de PLG (*Product Led Growth*) e *cross-sell*.

Destaque também para a forte evolução do negócio de Digital Commerce. No gráfico acima vemos um crescimento de 251% no número de clientes ano contra ano. A quantidade de clientes em produção (que já estão gerando GMV - *Gross Merchandise Volume*) foi multiplicada por 7. O GMV anualizado já atingiu R\$189 milhões, crescimento de 1.426% versus o 2T20. Vemos aqui uma larga avenida de crescimento.

A Receita Líquida de Business Performance no trimestre (que considera a consolidação da RD Station apenas do mês de Junho) cresceu 59%, uma importante aceleração, uma vez que, na visão apresentada no Anexo VII (que considera os números pró-forma do trimestre completo), a Receita Líquida cresceu 49%. Como pode-se observar no gráfico abaixo, a Receita Recorrente Anualizada (ARR) da RD Station passou a representar mais de 90% do total da dimensão. A partir do próximo trimestre será possível observar a adição orgânica de ARR de todas as operações em conjunto, mas vale destacar que a adição orgânica de ARR somente da RD Station no trimestre foi de R\$16,9 milhões. Este desempenho teve



Margem Bruta

A Margem Bruta de Business Performance cresceu 1.030 pontos base no 2T21 quando comparada ao 2T20, demonstrando a escalabilidade do modelo SaaS das soluções deste negócio, que são, em sua maioria, leves e demandam pouco suporte e nível de serviços.

Pesquisa e Desenvolvimento

A despesa de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) de Business Performance cresceu 18% no 2T21 quando comparada ao 2T20, explicada, principalmente, pelo crescimento dos investimentos, que tem como objetivo a construção e evolução dos produtos e plataformas deste novo mercado. Porém, vale mencionar que os investimentos em P&D encerraram o trimestre representando 17% da Receita Recorrente, contra 23% no 2T20, demonstrando avanço na eficiência da operação e na sua escalabilidade.

Provisão para Perda Esperada

A redução na Provisão para Perda Esperada para 0,6% da Receita Líquida é devido a maior provisão desta linha ocorrida no 2T20, impactada pelo início da pandemia.

Margem de Contribuição de Business Performance

A Margem de Contribuição de Business Performance encerrou o 2T21 em 51% e apresentou, na visão comparável, um crescimento de 2.520 pontos base, quando comparado ao 2T20. Na visão pró-forma do Anexo VII, esta margem foi de 53%, 1.860 pontos base acima do mesmo período do ano anterior, comprovando a escalabilidade do negócio e que é possível associar crescimentos relevantes com rentabilidade.



Resultados da Dimensão de Techfin

Conforme explicado no início da seção Resultado Consolidado por Negócio, a dimensão de Techfin visa simplificar, ampliar e baratear o acesso a serviços financeiros B2B e contempla os negócios da Supplier e dos novos produtos (Antecipa, Consignado, Painei Financeiro, EduConnectPAY, TOTVS Pagamento Instantâneo, Mais Negócios e Mais Prazo) e seguimos trabalhando para aumentar o portfólio. Desta forma, passamos a consolidar todos os esforços de Techfin nesta seção. Isso significa que temos 2 operações em momentos distintos de desenvolvimento: a Supplier, com quase 2 décadas de vida, sólido crescimento e rentabilidade; e os Novos Produtos Techfin, com pouco mais de 1 ano de vida, foco total em investimento na construção de um portfólio e de uma base de clientes, para posterior busca de receita e rentabilidade.

Resultado de Techfin (em R\$ mil)	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
Receita de Techfin	60.944	26.969	126,0%	55.614	9,6%	116.558	26.976	332,1%
Custo de Funding	(18.305)	(7.469)	145,1%	(14.164)	29,2%	(32.469)	(7.469)	334,7%
Receita Líquida do Custo de Funding	42.639	19.500	118,7%	41.450	2,9%	84.089	19.507	331,1%
Custos Operacionais	(5.385)	(2.088)	157,9%	(4.869)	10,6%	(10.254)	(2.088)	391,1%
Lucro Bruto	37.254	17.412	114,0%	36.581	1,8%	73.835	17.419	323,9%
Pesquisa e Desenvolvimento	(5.823)	(970)	500,3%	(4.499)	29,4%	(10.322)	(1.217)	748,2%
Provisão para Perda Esperada	(4.092)	(4.895)	(16,4%)	(1.818)	125,1%	(5.910)	(4.904)	20,5%
Margem de Contribuição de Techfin	27.339	11.547	136,8%	30.264	(9,7%)	57.603	11.298	409,9%
% Margem de Contribuição de Techfin	44,9%	42,8%	210 bp	54,4%	-950 bp	49,4%	41,9%	750 bp
% Mg de Contrib. s/ Rec. Líq. de Funding	64,1%	59,2%	490 bp	73,0%	-890 bp	68,5%	57,9%	1060 bp

Para fins de comparabilidade, apresentamos no Anexo VII o resultado de Techfin somados ao resultado não auditado da Supplier nos meses de janeiro a junho de 2020.

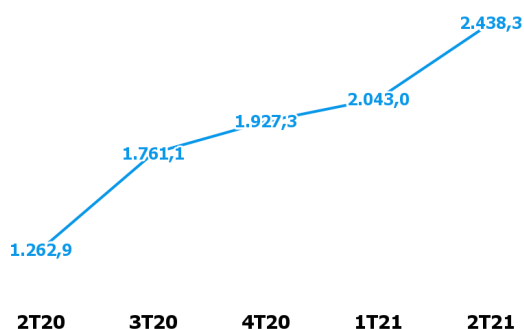
Apresentamos abaixo também o resultado de Produtos de Crédito - Supplier, em linha com o padrão de resultado divulgado desde o 2T20. A partir deste trimestre, passaremos a apresentar também o conceito de Receita Líquida do Custo de Funding, bem como as Margens de Contribuições e EBITDA sobre essa receita. Esse é um formato comumente utilizado no mercado financeiro que permite um acompanhamento mais preciso do negócio de crédito e, portanto, é a principal métrica de rentabilidade que o *management* utiliza na gestão.

Produtos de Crédito - Supplier (em R\$ mil)	2T21	mai-jun/20	Δ	1T21	Δ	1S21	mai-jun/20	Δ
Receita de Produtos de Crédito	60.225	26.664	125,9%	54.939	9,6%	115.164	26.664	331,9%
Custo de Funding	(18.305)	(7.469)	145,1%	(14.164)	29,2%	(32.469)	(7.469)	334,7%
Receita Líquida do Custo de Funding	41.920	19.195	118,4%	40.775	2,8%	82.695	19.195	330,8%
Custos Operacionais	(4.151)	(2.088)	98,8%	(4.113)	0,9%	(8.264)	(2.088)	295,8%
Lucro Bruto	37.769	17.107	120,8%	36.662	3,0%	74.431	17.107	335,1%
Pesquisa e Desenvolvimento	(2.789)	(703)	296,7%	(2.333)	19,5%	(5.122)	(703)	628,6%
Provisão para Perda Esperada	(4.093)	(4.903)	(16,5%)	(1.828)	123,9%	(5.921)	(4.903)	20,8%
Margem de Contribuição de Supplier	30.887	11.501	168,6%	32.501	(5,0%)	63.388	11.501	451,2%
Despesas Comerciais e Marketing	(4.949)	(2.298)	115,4%	(5.597)	(11,6%)	(10.546)	(2.298)	358,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(13.892)	(8.890)	56,3%	(11.936)	16,4%	(25.828)	(8.890)	190,5%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	503	(1)	<(999%)	691	(27,2%)	1.194	(1)	<(999%)
EBITDA	12.549	312	>999%	15.659	(19,9%)	28.208	312	>999%
Margem EBITDA	20,8%	1,2%	1960 bp	28,5%	-770 bp	24,5%	1,2%	2330 bp
Margem EBITDA s/ Rec. Líq. de Funding	29,9%	1,6%	2830 bp	38,4%	-850 bp	34,1%	1,6%	3250 bp



Receita de Techfin

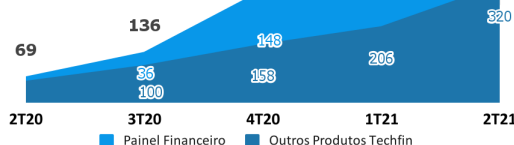
Produção de Crédito Supplier (R\$MM)



vez que, a carteira de crédito do Agronegócio tipicamente tem prazo médio mais longo, gerando receita por um período de tempo mais extenso.

Neste contexto, o prazo médio geral da carteira de crédito apresentou uma redução de 9% frente ao primeiro trimestre, o que explica o crescimento da carteira trimestre contra trimestre ter sido inferior ao crescimento da Produção de Crédito.

A integração entre a TOTVS e Supplier, através dos clientes em produção, advindos da base da TOTVS e os produtos TOTVS Antecipa, TOTVS Mais Prazo e TOTVS Mais Negócios segue avançando, gerando R\$2,2 milhões de receita de Produtos de Crédito no trimestre, contra R\$1,1 milhões do trimestre anterior, um aumento de 100% no período. O produto TOTVS Mais Negócios, em especial, adicionou mais 2 afiliados no trimestre, totalizando 5 em produção e representou 32% dos afiliados em prospecção e 29% em implantação.



As demais receitas de Techfin, excluindo as de Produto de Crédito-Supplier, representaram 1,2% do total desta dimensão de negócio e cresceram 136% quando comparado ao 2T20. Lembrando que o Painel Financeiro segue sendo concedido gratuitamente, como parte da estratégia de *cross-selling* de Techfin. Entendemos que, especialmente neste início de operação, a principal métrica é o crescimento do número de clientes que passaram a utilizar nossas novas soluções Techfin (Consignado, EduConnectPAY, Mais Prazo, Antecipa, Pagamento Instantâneo e Painel Financeiro). Conforme demonstrado no gráfico à esquerda, este número foi multiplicado por 9 na comparação ano contra ano.

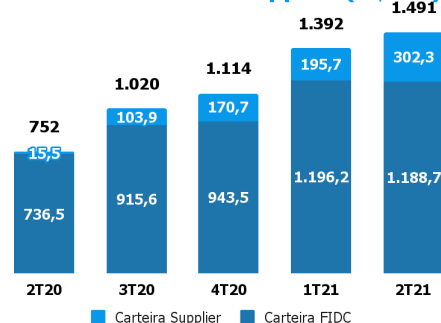
Receita Líquida do Custo de Funding

A partir deste trimestre, passaremos a destacar o Custo de Funding dos demais custos que compõem o Custo Operacional. O Custo de Funding é formado pela remuneração das cotas seniores e mezanino do FIDC.

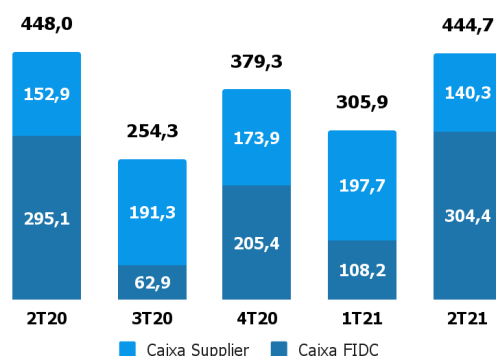
Neste trimestre, o FIDC obteve maior volume de captação, com o objetivo de suprir o aumento da produção, o que levou ao aumento na posição de caixa do FIDC, como podemos observar no gráfico ao lado. O aumento no volume de captações, combinado ao aumento de 0,75 p.p. na taxa Selic em cada uma das últimas três reuniões (março, maio e junho) do Copom

A receita de Produtos de Crédito manteve sua tendência de aceleração de crescimento, com avanço de 126% sobre 2T20 e 9,6% sobre 1T21. Este desempenho foi positivamente influenciado pela Produção de Crédito, que atingiu novo recorde de R\$2,4 bilhões no trimestre, 93% superior ao do 2T20, impulsionado pelos setores da Indústria do Aço, Construção Civil e Equipamentos de Informática, bem como pelo ciclo de alta da Selic. Em contrapartida, este desempenho foi negativamente influenciado pelo efeito sazonal da entressafra do Agronegócio, uma

Carteira de Crédito Supplier (R\$MM)



Posição de Caixa Supplier





(Comitê de Políticas Monetárias), levou ao crescimento de 29% do Custo de Funding.

Adicionalmente a esse aumento do Custo de Funding, o prazo médio da carteira cria um descasamento temporal no repasse do aumento da taxa Selic na Produção de Crédito, uma vez que a receita reconhecida reflete uma carteira originada em meses anteriores, impactando a receita e, como consequência, a Margem de Contribuição, como comentado abaixo na seção "Margem de Contribuição de Techfin". Quando isolado o efeito do reajuste da Selic, a Receita Líquida de Funding cresce 10% em comparação ao 1T21.

Custos Operacionais

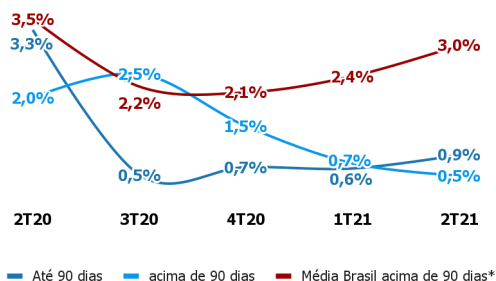
Os Custos Operacionais de Techfin, que contemplam os gastos relacionados ao prêmio com seguro de crédito e estrutura de suporte dos produtos de tecnologia da Techfin, apresentaram crescimento de 11% quando comparado ao 1T21, reflexo, principalmente, da estruturação do time de suporte para atender, entre outras, às novas soluções TOTVS Antecipa e Painel Financeiro.

Pesquisa e Desenvolvimento

A despesa de Pesquisa e Desenvolvimento da Techfin representa os gastos relacionados à estrutura de inovação e manutenção. Esta linha passou a representar 9,6% da Receita de Techfin no 2T21, contra 8,1% no 1T21, refletindo a ampliação dos investimentos para execução da estratégia de desenvolvimento das soluções desta dimensão de negócio, como por exemplo os projetos de crédito consignado e dos produtos TOTVS Mais Negócios e TOTVS Mais Prazo.

Provisão para Perda Esperada

Inadimplência Supplier



*Fonte: Banco Central do Brasil (www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticasmonetariascredito) > tabelas.xls > Tabela 27 > MPMe

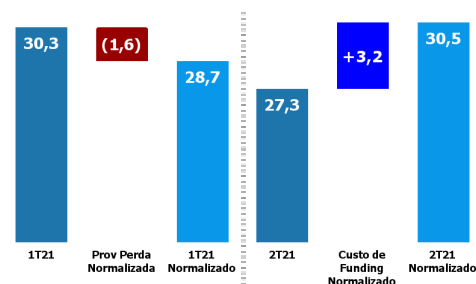
A Provisão para Perda Esperada, encerrou o trimestre representando 0,17% da Produção de Crédito, 22 pontos base menor comparado ao 2T20 e 8 pontos base acima do 1T21. Este comportamento reflete uma retomada a patamares mais próximos do histórico de 0,2% do período pré-pandemia, uma vez que, conforme mencionado na divulgação dos trimestres anteriores, esta linha foi positivamente impactada pela reversão de provisões constituídas especialmente no início da pandemia, quando os níveis de inadimplência atingiram seu pico, conforme podemos observar no gráfico à esquerda.

No mesmo gráfico podemos observar que, mesmo com um novo avanço na produção de crédito, o percentual da Inadimplência manteve a tendência apresentada a partir do 3T20, permanecendo abaixo dos patamares observados antes da pandemia. O mesmo comportamento pode ser observado nos níveis de inadimplência acima de 90 dias, que se manteve abaixo dos patamares pré-pandemia, mesmo frente ao aumento da inadimplência média do Brasil, reforçando a flexibilidade e resiliência do modelo de negócio, e sua gestão eficiente na concessão de crédito.

Margem de Contribuição de Techfin

A Margem de Contribuição de Techfin sobre a Receita Líquida do Custo de Funding encerrou o trimestre em 64%, 890 pontos base abaixo do 1T21, explicada, principalmente, pelo efeito do aumento da Selic no Custo de Funding e pelo retorno da Provisão para Perda Esperada a patamares próximos aos de antes da pandemia. Normalizando a Provisão para Perda do 1T21 para o mesmo patamar de 0,17% da Produção de Crédito do 2T21 e também ajustando o impacto temporário do aumento da Selic no Custo de Funding, aplicada no mesmo prazo médio da receita, a Margem de Contribuição de Techfin, crescería 6,4% no trimestre, ao invés de cair 9,7%, conforme mostrado no gráfico à direita.

Margem de Contribuição Normalizada





É importante destacar também que a Supplier segue crescendo o ROE ("return on equity") acumulado dos últimos 12 meses, passando de 43% no 1T21 para 56% no 2T21.

DEMAIS DESPESAS OPERACIONAIS

Em R\$ mil	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
Despesas Comerciais e Marketing	(138.345)	(101.474)	36,3%	(129.167)	7,1%	(267.512)	(221.297)	20,9%
% Receita Líquida Total	-18,1%	-16,2%	-190 bp	-17,9%	-20 bp	-18,0%	-18,0%	0 bp
Despesas Adm. e Outras Ajustado	(78.130)	(74.891)	4,3%	(72.870)	7,2%	(150.999)	(136.753)	10,4%
% Receita Líquida Total	-10,2%	-11,9%	170 bp	-10,1%	-10 bp	-10,2%	-11,1%	90 bp
Despesas Administrativas e Outras	(74.392)	(74.891)	(0,7%)	(74.842)	(0,6%)	(149.234)	(137.157)	8,8%
Despesas Gerais e Administrativas	(82.108)	(58.351)	40,7%	(67.765)	21,2%	(149.873)	(108.270)	38,4%
Provisão para Contingências	(4.793)	(16.814)	(71,5%)	(9.128)	(47,5%)	(13.921)	(29.676)	(53,1%)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	12.509	274	>999%	2.051	509,9%	14.560	789	>999%
Itens Extraordinários	(3.738)	-	(0,7%)	1.972	(289,5%)	(1.765)	404	(537,3%)
Ajuste de Earn-out a Valor Justo	(834)	-	-	-	-	(834)	-	-
Gastos com Transações de M&A	5.814	-	-	1.972	194,8%	7.786	404	>999%
Crédito Tributário	(8.718)	-	-	-	-	(8.718)	-	-

Despesas Comerciais e de Marketing

As Despesas Comerciais e de Marketing representaram 18% da Receita Líquida no trimestre, 20 pontos base acima do trimestre anterior. Este crescimento é explicado pelo: (i) crescimento de R\$3,5 milhões das despesas com marketing contra o 1T21, devido à sazonalidade de investimento ocorrida no último trimestre e aos investimentos incrementais em mídia digital, campanha da nova fase de comunicação da TOTVS e o evento Tech Meeting; e (ii) pela consolidação do mês de junho de 2021 da RD Station, onde as Despesas Comerciais e de Marketing representam 29% da receita. Estes crescimentos foram parcialmente compensados pela redução na linha de comissões, devido à redução da receita de Licenças no período.

Já na comparação anual, o aumento de 190 pontos base na representatividade desta linha é explicado, principalmente, pelo impacto que o início da pandemia gerou na remuneração variável, comissões e investimento de marketing no 2T20, além da consolidação dos resultados da Wealth Systems, Supplier, Tail e RD Station.

Despesas Gerais e Administrativas e Provisão para Contingências

As Despesas Gerais e Administrativas ("DGA"), desconsiderando os impactos extraordinários de despesas com transações de M&A, representaram 10% da Receita Líquida, 90 pontos base acima do trimestre anterior, decorrentes principalmente da consolidação do resultado da RD Station, onde esta linha representa 15% da Receita Líquida.

Já a linha de Provisão para Contingências segue com queda no ritmo de novas demandas, e registrou no trimestre uma despesa 47% menor do que o trimestre anterior e abaixo da média histórica.

Outras Receitas Operacionais Líquidas

A linha de Outras Receitas Operacionais Líquidas sofreu neste trimestre o impacto extraordinário de: (i) R\$8,7 milhões de receita oriunda de crédito tributário; (ii) R\$0,8 milhões referente à revisão e atualização dos montantes de earn-out das transações de M&A; e (iii) R\$0,5 milhões de venda de ativos fixos.



RESULTADOS CONSOLIDADOS

EBITDA

Em R\$ mil	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
Receita Líquida	763.375	627.399	21,7%	720.256	6,0%	1.483.631	1.228.817	20,7%
Margem de Contribuição Consolidado	400.213	313.702	27,6%	391.226	2,3%	791.439	622.250	27,2%
Margem de Contribuição de Gestão	360.853	301.982	19,5%	359.463	0,4%	720.316	610.729	17,9%
Margem de Contrib. de Biz Performance	12.021	173	>999%	1.499	701,9%	13.520	223	>999%
Margem de Contribuição de Techfin	27.339	11.547	136,8%	30.264	(9,7%)	57.603	11.298	409,9%
Despesas Comerciais de Marketing	(138.345)	(101.474)	36,3%	(129.167)	7,1%	(267.512)	(221.297)	20,9%
Despesas Adm. e Outras Ajustada	(78.130)	(74.891)	4,3%	(72.870)	7,2%	(150.999)	(136.753)	10,4%
EBITDA Ajustado	183.738	137.337	33,8%	189.189	(2,9%)	372.928	264.200	41,2%
Margem EBITDA Ajustada	24,1%	21,9%	220 pb	26,3%	-220 pb	25,1%	21,5%	360 pb

A Margem EBITDA Ajustada encerrou o trimestre em 24,1%, 220 ponto base acima do 2T20, impulsionada, principalmente, pelo aumento da Margem de Contribuição de Gestão, puxado pelo crescimento da Receita Recorrente; e pelo aumento da Margem de Contribuição de Techfin, decorrente do crescimento da Receita e Produção de Crédito.

Quando comparado ao 1T21, a redução de 220 pontos base é explicada pela redução da receita de Licenças de Gestão (resultado da sazonalidade do modelo corporativo) e pela redução na Margem de Contribuição de Techfin, devido ao aumento da Taxa Selic e da Provisão para Perdas Esperada no trimestre, já explicados acima.

Despesas com Depreciação e Amortização

Em R\$ mil	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
Depreciação	(26.744)	(24.952)	7,2%	(26.103)	2,5%	(52.847)	(48.856)	8,2%
Amortização	(33.026)	(27.706)	19,2%	(33.200)	(0,5%)	(66.226)	(42.590)	55,5%
Depreciação e Amortização	(59.770)	(52.658)	13,5%	(59.303)	0,8%	(119.073)	(91.446)	30,2%

O aumento das despesas com Depreciação, frente ao 1T21, está associado principalmente à consolidação do resultado da RD Station. Já o crescimento ano contra ano das despesas com Depreciação e Amortização se deve essencialmente ao início da amortização dos ativos intangíveis oriundos das aquisições das empresas Wealth Systems, Supplier e Tail, como comentado em trimestres anteriores. Vale destacar que a amortização dos ativos intangíveis oriundos da aquisição da RD Station se iniciará no 3T21.

Resultado Financeiro

Em R\$ mil	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
Receitas Financeiras	13.103	15.193	(13,8%)	8.424	55,5%	21.527	32.157	(33,1%)
Despesas Financeiras	(25.672)	(15.553)	65,1%	(16.253)	58,0%	(41.925)	(26.315)	59,3%
Resultado Financeiro	(12.569)	(360)	>999%	(7.829)	60,5%	(20.398)	5.842	(449,2%)

As Receitas Financeiras cresceram 56% no 2T21 em comparação ao 1T21, devido ao aumento do Certificado de Depósito Interbancário (CDI) médio do período. Quando comparado ao 2T20, a redução nesta linha está, majoritariamente, ligada à redução no volume de caixa médio aplicado, em decorrência das aquisições realizadas ao longo de 2020.

Já o crescimento de 58% das Despesas Financeiras no 2T21 versus o 1T21 está principalmente associado à despesa de juros pela emissão de debêntures, ocorrida em maio, e pela captação de recursos realizada pela Supplier no 2T21.



Na comparação ano contra ano, o ajuste a valor presente dos *earn-outs* das aquisições de 2020 é o principal fator associado ao crescimento desta linha.

Imposto de Renda e Contribuição Social

Em R\$ mil	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
LAIR	114.573	84.319	35,9%	120.085	(4,6%)	234.658	178.192	31,7%
IR à taxa nominal (34%)	(38.955)	(28.668)	35,9%	(40.829)	(4,6%)	(79.784)	(60.585)	31,7%
Lei 11.196/05 - Incentivo à P&D	5.421	5.119	5,9%	4.442	22,0%	9.863	7.442	32,5%
Juros Sobre Capital Próprio	30	-	-	-	-	30	-	-
Efeito control. com Taxas Diferenciadas	(2.841)	(1.830)	55,2%	(3.559)	(20,2%)	(6.400)	(3.418)	87,2%
Participação de Administradores	(439)	(333)	31,8%	(466)	(5,8%)	(905)	(434)	108,5%
Programa de Alimentação do Trabalhador	445	518	(14,1%)	781	(43,0%)	1.226	633	93,7%
Outros	409	(795)	(151,4%)	191	114,1%	600	(893)	(167,2%)
Imp. de Renda e Contrib. Social	(35.930)	(25.989)	38,3%	(39.440)	(8,9%)	(75.370)	(57.255)	31,6%
Imp. de Renda e Contrib. Social Corrente	(32.183)	(29.913)	7,6%	(52.748)	(39,0%)	(84.931)	(38.210)	122,3%
Imp. de Renda e Contrib. Social Diferido	(3.747)	3.924	(195,5%)	13.308	(128,2%)	9.561	(19.045)	(150,2%)
% Taxa Efetiva Corrente	28,1%	35,5%	-740 bp	43,9%	-1580 bp	36,2%	21,4%	1480 bp
% Taxa Efetiva Total	31,4%	30,8%	60 bp	32,8%	-140 bp	32,1%	32,1%	0 bp

A Taxa Efetiva de Imposto de Renda e Contribuição Social ficou em 31,4% no trimestre, 140 pontos base abaixo de 1T21, explicada pela evolução dos projetos de P&D, enquadrados nas regras de incentivo fiscal, e pela redução do Efeito de Controladas com Taxas Diferenciadas no período. Quando comparado ao 2T20, o aumento de 60 pontos base na Taxa Efetiva Total é explicado, principalmente, pelo crescimento do Efeito de Controladas com Taxas Diferenciadas.

Lucro Líquido e Lucro Caixa

Em R\$ mil	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
EBITDA Ajustado TOTVS	183.738	137.337	33,8%	189.189	(2,9%)	372.928	264.200	41,2%
Margem EBITDA Ajustada	24,1%	21,9%	220 pb	26,3%	-220 pb	25,1%	21,5%	360 pb
Depreciação e Amortização	(59.770)	(52.658)	13,5%	(59.303)	0,8%	(119.073)	(91.446)	30,2%
Resultado Financeiro + Equiv. Patrim.	(13.133)	(360)	>999%	(7.829)	67,7%	(20.962)	5.842	(458,8%)
Imp. de Renda e Contrib. Social	(35.930)	(25.989)	38,3%	(39.440)	(8,9%)	(75.370)	(57.255)	31,6%
IR e CSLL (Itens Extraordinários)	1.271	-	-	(671)	(289,5%)	600	(137)	(537,3%)
Lucro Líquido Ajustado	76.176	58.330	30,6%	81.947	(7,0%)	158.123	121.203	30,5%
Margem Líquida Ajustada	10,0%	9,3%	70 pb	11,4%	-140 pb	10,7%	9,9%	80 pb
Amort. de Intang. de Aquisições LÍq. de IR	15.006	12.953	15,9%	14.737	1,8%	29.744	17.621	68,8%
Lucro Caixa*	91.183	71.283	27,9%	96.684	(5,7%)	187.867	138.824	35,3%
Margem Lucro Caixa	11,9%	11,4%	50 pb	13,4%	-150 pb	12,7%	11,3%	12,1%

*Lucro líquido sem os efeitos das despesas com amortização de intangíveis oriundos de aquisições

Na comparação ano contra ano, o crescimento de 28% do Lucro Caixa do trimestre é principalmente explicado pelo crescimento de 34% do EBITDA Ajustado. Já na comparação com o 1T21, a redução de 5,7% do Lucro Caixa é essencialmente explicada pela redução de 2,9% do EBITDA Ajustado, associado ao crescimento de 140 pontos base da Taxa Efetiva de Imposto de Renda e Contribuição Social, conforme explicado anteriormente.



FLUXO DE CAIXA

A despeito do tratamento contábil de consolidar o FIDC na elaboração das Demonstrações Financeiras Consolidadas, entendemos que esta não seja a melhor forma de acompanhar a evolução da posição financeira da Companhia, principalmente pelos seguintes motivos: (i) o FIDC é uma entidade independente, com gestão independente, na qual as cotas subordinadas detidas pela Supplier representam apenas cerca de 4,5% do capital do fundo; e (ii) o risco de crédito é transferido ao fundo, quando da cessão dos créditos pela Supplier, que tem seu risco limitado ao capital empregado nas suas cotas subordinadas. Dessa forma, o Caixa do FIDC (apresentado na rubrica “Aplicações Financeiras”) foi excluído do saldo consolidado de Caixa e Equivalentes da TOTVS nos quadros a seguir. Adicionalmente, no Anexo VI deste documento, temos uma reconciliação entre o Fluxo de Caixa sem os efeitos da consolidação FIDC e o Demonstrativo de Fluxo de Caixa parte das Demonstrações Financeiras Consolidadas trimestrais.

Sem efeitos da consolidação do FIDC

Em R\$ mil	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
LAIR	114.573	84.319	35,9%	120.085	(4,6%)	234.658	178.192	31,7%
Itens que não afetam o Caixa	93.261	102.741	(9,2%)	85.051	9,7%	178.312	168.320	5,9%
Variação no Capital de Giro	(105.478)	(32.799)	221,6%	(22.575)	367,2%	(128.053)	(82.482)	55,3%
Juros pagos	(3.136)	(1.191)	163,3%	(3.675)	(14,7%)	(6.811)	(9.469)	(28,1%)
IR e CSLL pagos	(20.238)	(10.191)	98,6%	(48.327)	(58,1%)	(68.565)	(20.996)	226,6%
Geração Líq. Operacional de Caixa	78.982	142.879	(44,7%)	130.559	(39,5%)	209.541	233.565	(10,3%)
Participações Societárias	(1.706.073)	(128.328)	>999%	(19.024)	>999%	(1.725.097)	(317.879)	442,7%
Ativo Fixo	(12.472)	(6.076)	105,3%	(10.114)	23,3%	(22.586)	(15.147)	49,1%
Intangíveis	(13.271)	(13.860)	(4,2%)	(10.435)	27,2%	(23.706)	(18.717)	26,7%
Mútuo com Franquias	(18.166)	-	-	(2.996)	506,3%	(21.162)	-	-
Utilização de Caixa em Investimentos	(1.749.982)	(148.264)	>999%	(42.569)	>999%	(1.792.551)	(351.743)	409,6%
Aumento (Redução) Dívida Bruta	1.474.288	22.390	>999%	(9.340)	<(999%)	1.464.948	5.481	>999%
Dividendos/JCP/Recompra de Ações	(101.170)	(118.444)	(14,6%)	(6.437)	>999%	(107.607)	(161.532)	(33,4%)
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	1.373.118	(96.054)	<(999%)	(15.777)	<(999%)	1.357.341	(156.051)	(969,8%)
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(297.882)	(101.439)	193,7%	72.213	(512,5%)	(225.669)	(274.229)	(17,7%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	1.083.851	1.365.366	(20,6%)	1.011.638	7,1%	1.011.638	1.538.156	(34,2%)
Caixa e Equiv. no Fim do Período	785.969	1.263.927	(37,8%)	1.083.851	(27,5%)	785.969	1.263.927	(37,8%)
Fluxo de Caixa Livre*	37.142	123.729	(70,0%)	109.440	(66,1%)	146.582	205.951	(28,8%)

* Geração Líq. Operl. Caixa (+) Utilização de Caixa em Investimentos (-) Juros pagos Líq. de IR (-) Valores pagos nas Aquisições de Part. Societárias

Tanto na comparação ano contra ano, quanto trimestre contra trimestre, a redução do Fluxo de Caixa Livre está majoritariamente associada: (i) ao aumento das contas a receber de clientes, em especial da carteira de crédito da Supplier Administradora, refletido na linha de Variação do Capital de Giro; e (ii) aos mútuos realizados a algumas franquias, dentro do processo de consolidação pela qual estão passando, visando ganhar mais escala e capacidade de investimentos, inclusive para participar da distribuição das soluções de Techfin e de Business Performance.

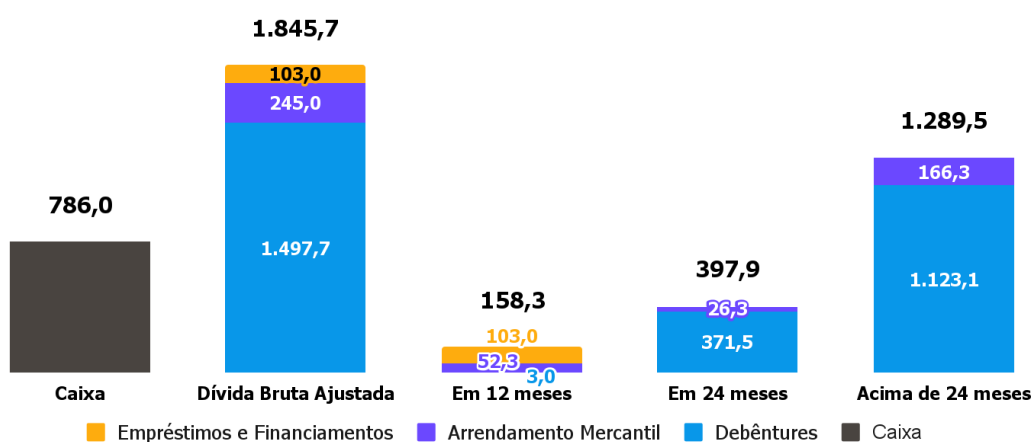


ENDIVIDAMENTO BRUTO E LÍQUIDO

Adicionalmente às considerações já feitas na seção “Fluxo de Caixa”, entendemos que a consolidação do FIDC também prejudica o acompanhamento do efetivo nível de endividamento da Companhia, uma vez que as cotas seniores e mezanino são parte do patrimônio do FIDC e, portanto, não efetivamente exigíveis da TOTVS. Dessa forma, os saldos das cotas seniores e mezanino foram excluídos, para fins de cálculo de Dívida Bruta e Líquida Ajustadas, como demonstrado a seguir:

Em R\$ mil	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ
Empréstimos e Financiamentos	102.988	11.071	830,3%	101.704	1,3%
Arrendamento Mercantil	244.992	237.062	3,3%	259.911	(5,7%)
Debêntures	1.497.677	403.787	270,9%	-	-
Cotas Seniores e Mezanino	1.322.987	989.865	33,7%	1.135.225	16,5%
Dívida Bruta	3.168.644	1.641.785	93,0%	1.496.840	111,7%
(-) Cotas Seniores e Mezanino	(1.322.987)	(989.865)	33,7%	(1.135.225)	16,5%
Dívida Bruta Ajustada	1.845.657	651.920	183,1%	361.615	410,4%
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(785.969)	(1.263.927)	(37,8%)	(1.083.851)	(27,5%)
Dívida (Caixa) Líquida Ajustada	1.059.688	(612.007)	(273,1%)	(722.236)	(246,7%)

A Dívida Bruta Ajustada encerrou o trimestre em R\$1.846 milhões, 410% acima do 1T21, explicado pela 3ª emissão simples de debêntures realizada em maio, conforme informado nos eventos recentes. Quando comparado ao 2T20, além da emissão de debêntures, o aumento de Empréstimos e Financiamentos devido à captação de R\$100,0 milhões pela Supplier, para investimento em cotas seniores do FIDC, contribuíram para o crescimento de 183% dessa linha.

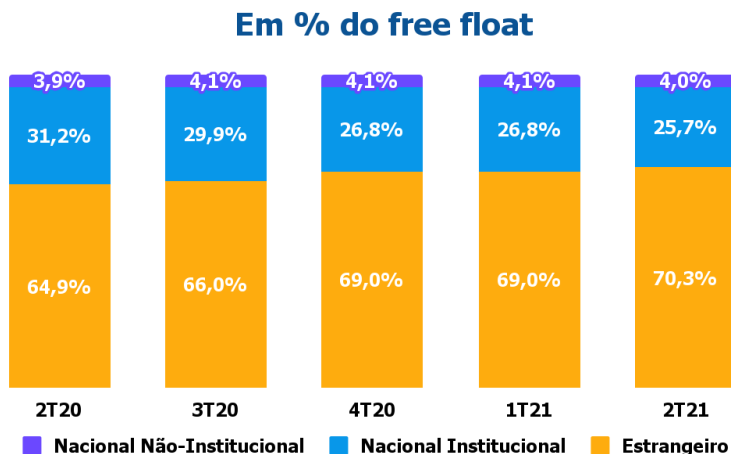


O Saldo de Caixa e Equivalentes encerrou o 2T21 em R\$786 milhões, o que corresponde a 43% do saldo da Dívida Bruta Ajustada total e 5x do saldo da Dívida Bruta Ajustada com vencimento nos próximos 12 meses.



COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

A TOTVS encerrou o 2T21 com Capital Social de R\$1,519 bilhão, composto por 577.913.181 ações ordinárias, das quais 83,2% estão em *free-float*. O cálculo das ações em circulação tem como base todas as ações da Companhia, excluindo-se as participações dos Administradores e pessoas ligadas, bem como as ações em tesouraria.



A TOTVS

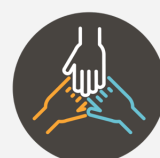
Líder absoluta em sistemas e plataformas para gestão de empresas, a TOTVS entrega produtividade para mais de 40 mil clientes por meio da digitalização dos negócios. Indo muito além do ERP, oferece serviços financeiros e soluções de business performance, investindo aproximadamente R\$1,9 bilhão em pesquisa e desenvolvimento nos últimos cinco anos para atender as exigências de 12 setores da economia. Como uma empresa originalmente brasileira, a TOTVS acredita no “Brasil que Faz” e apoia o crescimento e a sustentabilidade de milhares de negócios e empreendedores, de norte a sul do país, por meio de sua tecnologia. Para mais informações, acesse: www.totvs.com.br



O SUCESSO
DO CLIENTE
**É NOSSO
SUCESSO**



TECNOLOGIA +
CONHECIMENTO
**SÃO NOSSO
DNA**



VALORIZAMOS
GENTE BOA
**QUE É BOA
GENTE**

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

Em R\$ mil	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
Receita Líquida	763.375	627.399	21,7%	720.256	6,0%	1.483.631	1.228.817	20,7%
Receita de Gestão	678.854	600.254	13,1%	660.265	2,8%	1.339.119	1.201.615	11,4%
Receita de Business Performance	23.577	176	>999%	4.377	438,7%	27.954	226	>999%
Receita de Techfin	60.944	26.969	126,0%	55.614	9,6%	116.558	26.976	332,1%
Custos Operacionais	(225.043)	(183.134)	22,9%	(204.599)	10,0%	(429.642)	(364.556)	17,9%
Custos de Gestão	(193.869)	(173.577)	11,7%	(182.882)	6,0%	(376.751)	(354.999)	6,1%
Custos de Business Performance	(7.484)	-	-	(2.684)	178,8%	(10.168)	-	-
Custos de Techfin	(23.690)	(9.557)	147,9%	(19.033)	24,5%	(42.723)	(9.557)	347,0%
Lucro Bruto	538.332	444.265	21,2%	515.657	4,4%	1.053.989	864.261	22,0%
Despesas operacionais	(410.626)	(359.586)	14,2%	(387.743)	5,9%	(798.369)	(691.911)	15,4%
Pesquisa e Desenvolvimento	(129.219)	(106.132)	21,8%	(117.563)	9,9%	(246.782)	(212.021)	16,4%
Despesas Comerciais e Marketing	(138.345)	(101.474)	36,3%	(129.167)	7,1%	(267.512)	(221.297)	20,9%
Provisão para Perda Esperada	(8.900)	(24.431)	(63,6%)	(6.868)	29,6%	(15.768)	(29.990)	(47,4%)
Despesas Gerais e Administrativas	(82.108)	(58.351)	40,7%	(67.765)	21,2%	(149.873)	(108.270)	38,4%
Provisão para Contingências	(4.793)	(16.814)	(71,5%)	(9.128)	(47,5%)	(13.921)	(29.676)	(53,1%)
Depreciação e Amortização	(59.770)	(52.658)	13,5%	(59.303)	0,8%	(119.073)	(91.446)	30,2%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	12.509	274	>999%	2.051	509,9%	14.560	789	>999%
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	127.706	84.679	50,8%	127.914	(0,2%)	255.620	172.350	48,3%
Resultado Financeiro	(12.569)	(360)	>999%	(7.829)	60,5%	(20.398)	5.842	(449,2%)
Resultado da Equivalência Patrimonial	(564)	-	-	-	-	(564)	-	-
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	114.573	84.319	35,9%	120.085	(4,6%)	234.658	178.192	31,7%
Imposto de Renda e Contrib. Social	(35.930)	(25.989)	38,3%	(39.440)	(8,9%)	(75.370)	(57.255)	31,6%
Corrente	(32.183)	(29.913)	7,6%	(52.748)	(39,0%)	(84.931)	(38.210)	122,3%
Diferido	(3.747)	3.924	(195,5%)	13.308	(128,2%)	9.561	(19.045)	(150,2%)
Lucro líquido da Op. Continuada	78.643	58.330	34,8%	80.645	(2,5%)	159.288	120.937	31,7%
Margem Líquida Op. Continuada	10,3%	9,3%	10,8%	11,2%	-90 pb	10,7%	9,8%	90 pb
Lucro (Prejuízo) líquido da Op. Desc.	-	(337)	(100,0%)	-	-	-	(1.436)	(100,0%)
Lucro líquido	78.643	57.993	35,6%	80.645	(2,5%)	159.288	119.501	33,3%
Margem Líquida	10,3%	9,2%	110 pb	11,2%	-90 pb	10,7%	9,7%	100 pb



ANEXO II

Reconciliação EBITDA e Lucro Líquido

Em R\$ mil	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
Lucro líquido	78.643	57.993	35,6%	80.645	(2,5%)	159.288	119.501	33,3%
<i>Margem Líquida</i>	<i>10,3%</i>	<i>9,2%</i>	<i>110 pb</i>	<i>11,2%</i>	<i>-90 pb</i>	<i>10,7%</i>	<i>9,7%</i>	<i>100 pb</i>
Depreciação e Amortização	59.770	52.658	13,5%	59.303	0,8%	119.073	91.446	30,2%
Resultado Financeiro + Equiv. Patrim.	12.569	360	>999%	7.829	60,5%	20.398	(5.842)	(449,2%)
Resultado da Equivalência Patrimonial	564	-	-	-	-	564	-	-
Imp. de Renda e Contrib. Social	35.930	25.989	38,3%	39.440	(8,9%)	75.370	57.255	31,6%
Lucro (Prejuízo) líquido da Op. Desc.	-	337	(100,0%)	-	-	-	1.436	(100,0%)
EBITDA	187.476	137.337	36,5%	187.217	0,1%	374.693	263.796	42,0%
Margem EBITDA	24,6%	21,9%	270 pb	26,0%	-140 pb	25,3%	21,5%	380 pb
Itens Extraordinários	(3.738)	-	-	1.972	(289,5%)	(1.765)	404	(537,3%)
Ajuste de Earn-out a Valor Justo	(834)	-	-	-	-	(834)	-	-
Gastos com Transações de M&A	5.814	-	-	1.972	194,8%	7.786	404	404
Crédito Tributário	(8.718)	-	-	-	-	(8.718)	-	-
EBITDA Ajustado	183.738	137.337	33,8%	189.189	(2,9%)	372.928	264.200	41,2%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>24,1%</i>	<i>21,9%</i>	<i>220 pb</i>	<i>26,3%</i>	<i>-220 pb</i>	<i>25,1%</i>	<i>21,5%</i>	<i>360 pb</i>



ANEXO III

Balanço Patrimonial

Sem efeitos da consolidação do FIDC

Em R\$ mil	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ
ATIVO					
<u>Circulante</u>	1.852.456	1.845.367	0,4%	1.955.360	(5,3%)
Caixa e Equivalentes de Caixa	785.969	1.263.927	(37,8%)	1.083.851	(27,5%)
Aplicações Financeiras	173.114	47.348	265,6%	169.605	2,1%
Contas a Receber de Clientes	814.874	514.723	58,3%	672.384	21,2%
Provisão para Perdas Esperadas	(81.539)	(90.547)	(9,9%)	(80.407)	1,4%
Tributos Correntes a Recuperar	54.389	18.071	201,0%	37.005	47,0%
Outros Ativos	96.582	81.585	18,4%	63.204	52,8%
Garantias de Investimentos	9.067	10.260	(11,6%)	9.718	(6,7%)
<u>Não Circulante</u>	4.427.517	2.325.531	90,4%	2.344.522	88,8%
<u>Realizável a Longo Prazo</u>	422.768	343.883	22,9%	383.072	10,4%
Contas a Receber de Clientes	60.881	39.327	54,8%	55.988	8,7%
IR e CSLL Diferidos	111.701	87.059	28,3%	115.561	(3,3%)
Depósitos Judiciais	44.032	50.094	(12,1%)	44.726	(1,6%)
Ativos Financeiros	89.297	97.756	(8,7%)	101.706	(12,2%)
Tributos a Recuperar	-	8.139	(100,0%)	-	-
Garantias de Investimentos	34.388	1.347	>999%	-	-
Outros Ativos	82.469	60.161	37,1%	65.091	26,7%
Investimentos	2.797	3.464	(19,3%)	3.707	(24,5%)
Imobilizado	390.855	387.229	0,9%	394.934	(1,0%)
Intangível	3.611.097	1.590.955	127,0%	1.562.809	131,1%
TOTAL DO ATIVO	6.279.973	4.170.898	50,6%	4.299.882	46,0%
PASSIVO					
<u>Circulante</u>	1.400.726	1.127.504	24,2%	1.062.455	31,8%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	329.440	235.415	39,9%	222.982	47,7%
Fornecedores	107.722	74.966	43,7%	77.001	39,9%
Obrigações fiscais	78.420	99.969	(21,6%)	70.567	11,1%
Empréstimos e Financiamentos	102.988	11.071	830,3%	101.704	1,3%
Debêntures	2.993	403.787	(99,3%)	-	-
Financiamento por Arrendamento	52.343	47.323	10,6%	54.435	(3,8%)
Dividendos e JCP a Pagar	1.040	870	19,5%	51.250	(98,0%)
Obrigações por Aquisição de Invest.	160.230	33.891	372,8%	29.400	445,0%
Comissões a Pagar	61.816	47.255	30,8%	61.738	0,1%
Outros Passivos	71.271	12.114	488,3%	11.756	506,3%
Repasse para Parceiros	432.463	160.843	168,9%	381.622	13,3%
<u>Não Circulante</u>	2.156.034	525.983	309,9%	534.739	303,2%
Financiamento por Arrendamento	192.649	189.739	1,5%	205.476	(6,2%)
Debêntures	1.494.684	-	-	-	-
Obrigações por Aquisição de Invest.	269.699	173.230	55,7%	157.653	71,1%
Outros Passivos	67.354	22.494	199,4%	30.116	123,6%
Obrigações Fiscais	3.385	4.728	(28,4%)	3.672	(7,8%)
IR e CSLL Diferidos	2.349	-	-	2.004	17,2%
Provisão para Contingências	125.914	135.792	(7,3%)	135.818	(7,3%)
<u>Patrimônio Líquido</u>	2.723.213	2.517.411	8,2%	2.702.688	0,8%
Capital Social	1.519.412	1.382.509	9,9%	1.382.509	9,9%
Reserva de Capital	894.758	879.145	1,8%	901.880	(0,8%)
Ações em Tesouraria	(133.303)	(148.606)	(10,3%)	(148.478)	(10,2%)
Reservas de Lucros	404.254	353.890	14,2%	462.514	(12,6%)
Dividendo Adicional Proposto	-	-	-	50.960	(100,0%)
Ajustes Acumulados de Conversão	38.092	50.473	(24,5%)	53.303	(28,5%)
TOTAL DO PASSIVO	6.279.973	4.170.898	50,6%	4.299.882	46,0%



ANEXO IV

Reconciliação Balanço Patrimonial

	2T21		
	Consolidado	Efeitos de Consolidação do FIDC	Consolidado sem FIDC
ATIVO			
<u>Circulante</u>	3.175.682	(1.323.226)	1.852.456
Caixa e Equivalentes de Caixa	802.260	(16.291)	785.969
Aplicações Financeiras	288.095	(114.981)	173.114
Contas a Receber de Clientes	1.922.045	(1.188.710)	733.335
Outros Ativos Circulantes	163.282	(3.244)	160.038
<u>Não Circulante</u>	4.427.517	-	4.427.517
Outros Ativos Não Circulante	425.565	-	425.565
Imobilizado	390.855	-	390.855
Intangível	3.611.097	-	3.611.097
<u>TOTAL DO ATIVO</u>	7.603.199	(1.323.226)	6.279.973
PASSIVO			
<u>Circulante</u>	2.723.952	(1.323.226)	1.400.726
Empréstimos, Financiamentos e Arrendamentos	155.331	-	155.331
Repasse para Parceiros	432.463	-	432.463
Debêntures	2.993	-	2.993
Cotas Seniores e Mezanino	1.322.987	(1.322.987)	-
Outros Passivos Circulantes	810.178	(239)	809.939
<u>Não Circulante</u>	2.156.034	-	2.156.034
Empréstimos, Financiamentos e Arrendamentos	192.649	-	192.649
Debêntures	1.494.684	-	1.494.684
Provisão para Contingências	125.914	-	125.914
Outros Passivos Não Circulantes	342.787	-	342.787
Patrimônio Líquido	2.723.213	-	2.723.213
<u>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</u>	7.603.199	(1.323.226)	6.279.973



ANEXO V

Fluxo de Caixa

Sem efeitos da consolidação do FIDC

Em R.\$ mil	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
LAIR	114.573	84.319	35,9%	120.085	(4,6%)	234.658	178.192	31,7%
Ajustes por:	93.261	102.741	(9,2%)	85.051	9,7%	178.312	168.320	5,9%
Depreciação e Amortização	59.770	52.658	13,5%	59.303	0,8%	119.073	91.446	30,2%
Pagamento Baseado em Ações	8.053	6.596	22,1%	7.115	13,2%	15.168	8.902	70,4%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	310	(1.367)	(122,7%)	(294)	(205,4%)	16	(1.431)	(101,1%)
Provisão para Perda Esperada	5.788	19.614	(70,5%)	5.565	4,0%	11.353	25.173	(54,9%)
Equivalência Patrimonial	564	-	-	-	-	564	-	-
Provisão (Reversão) para Contingências	4.793	16.871	(71,6%)	9.128	(47,5%)	13.921	29.676	(53,1%)
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	(834)	(720)	15,8%	-	-	(834)	(720)	15,8%
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	14.817	9.089	63,0%	4.234	250,0%	19.051	15.274	24,7%
Varição em Ativos e Passivos Op.:	(105.478)	(32.799)	221,6%	(22.575)	367,2%	(128.053)	(82.482)	55,3%
Contas a Receber de Clientes	(124.425)	(66.960)	85,8%	(35.801)	247,5%	(160.226)	(87.115)	83,9%
Impostos a Recuperar	(9.416)	23.352	(140,3%)	1.087	(966,2%)	(8.329)	15.731	(152,9%)
Depósitos Judiciais	1.122	1.778	(36,9%)	(297)	(477,8%)	825	15.710	(94,7%)
Outros ativos	(24.161)	(7.518)	221,4%	(25.572)	(5,5%)	(49.733)	(32.251)	54,2%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	37.315	32.608	14,4%	11.379	227,9%	48.694	23.270	109,3%
Fornecedores	(9.851)	5.013	(296,5%)	(22.114)	(55,5%)	(31.965)	5.942	(638,0%)
Comissões a Pagar	(2.574)	(6.368)	(59,6%)	7.943	(132,4%)	5.369	246	>999%
Impostos a Pagar	(8.256)	23.392	(135,3%)	(8.717)	(5,3%)	(16.973)	23.998	(170,7%)
Outras Contas a Pagar	(16.073)	(21.738)	(26,1%)	(3.288)	388,8%	(19.361)	(31.655)	(38,8%)
Repasse para Parceiros	50.841	(16.358)	(410,8%)	52.805	(3,7%)	103.646	(16.358)	(733,6%)
Caixa Gerado nas Operações	102.356	154.261	(33,6%)	182.561	(43,9%)	284.917	264.030	7,9%
Juros Pagos	(3.136)	(1.191)	163,3%	(3.675)	(14,7%)	(6.811)	(9.469)	(28,1%)
IR e CSLL Pagos	(20.238)	(10.191)	98,6%	(48.327)	(58,1%)	(68.565)	(20.996)	226,6%
Caixa Líquido das Atividades Op.	78.982	142.879	(44,7%)	130.559	(39,5%)	209.541	233.565	(10,3%)
Aquisição de Participação Societária	(1.705.031)	(134.465)	>999%	-	-	(1.705.031)	(321.895)	429,7%
Aumento de Intangível	(13.271)	(13.860)	(4,2%)	(10.435)	27,2%	(23.706)	(18.717)	26,7%
Venda (Aquisição) de Investimentos	346	6.137	(94,4%)	5.041	(93,1%)	5.387	11.137	(51,6%)
Mútuo com Franquias	(18.166)	-	-	(2.996)	506,3%	(21.162)	-	-
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	882	1.374	(35,8%)	503	75,3%	1.385	1.697	(18,4%)
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(1.388)	-	-	(24.065)	(94,2%)	(25.453)	(7.121)	257,4%
Aumento de Ativo Imobilizado	(13.354)	(7.450)	79,2%	(10.617)	25,8%	(23.971)	(16.844)	42,3%
Caixa Líquido das Atividades de Inv.	(1.749.982)	(148.264)	>999%	(42.569)	>999%	(1.792.551)	(351.743)	409,6%
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	-	(161.126)	(100,0%)	(828)	(100,0%)	(828)	(163.937)	(99,5%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(15.081)	(13.408)	12,5%	(8.512)	77,2%	(23.593)	(27.506)	(14,2%)
Dividendos e JCP Pago	(101.170)	(63.652)	58,9%	(6.437)	>999%	(107.607)	(68.526)	57,0%
Captação de Emp. e Financiamentos	1.489.369	196.924	656,3%	-	-	1.489.369	196.924	656,3%
Ações em Tesouraria, Líquidas	-	(54.792)	(100,0%)	-	-	-	(93.006)	(100,0%)
Caixa Líquido das Ativ. de Financ.	1.373.118	(96.054)	<(999%)	(15.777)	<(999%)	1.357.341	(156.051)	(969,8%)
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(297.882)	(101.439)	193,7%	72.213	(512,5%)	(225.669)	(274.229)	(17,7%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	1.083.851	1.365.366	(20,6%)	1.011.638	7,1%	1.011.638	1.538.156	(34,2%)
Caixa e Equiv. no Fim do Período	785.969	1.263.927	(37,8%)	1.083.851	(27,5%)	785.969	1.263.927	(37,8%)



ANEXO VI

Reconciliação Fluxo de Caixa 2T21 e 1S21

Em R\$ mil	2T21			1S21		
	Consolidado	Efeitos de Consolidação do FIDC	Consolidado sem FIDC	Consolidado	Efeitos de Consolidação do FIDC	Consolidado sem FIDC
LAIR	114.573	-	114.573	234.658	-	234.658
Itens que não afetam o Caixa	115.379	(22.118)	93.261	221.792	(43.480)	178.312
Variação no Capital de Giro	(103.678)	(1.800)	(105.478)	(347.175)	219.122	(128.053)
Juros pagos	(3.136)	-	(3.136)	(6.811)	-	(6.811)
IR e CSLL pagos	(20.238)	-	(20.238)	(68.565)	-	(68.565)
Caixa Líquido das Atividades Op.	102.900	(23.918)	78.982	33.899	175.642	209.541
Participações Societárias	(1.706.073)	-	(1.706.073)	(1.725.097)	-	(1.725.097)
Ativo Fixo	(12.472)	-	(12.472)	(22.586)	-	(22.586)
Intangíveis	(13.271)	-	(13.271)	(23.706)	-	(23.706)
Mútuo com Franquias	(18.166)	-	(18.166)	(21.162)	-	(21.162)
Aplicações Financeiras	(194.326)	194.326	-	(106.089)	106.089	-
Caixa Líquido das Atividades de Inv.	(1.944.308)	194.326	(1.749.982)	(1.898.640)	106.089	(1.792.551)
Aumento (Redução) Dívida Bruta	1.474.288	-	1.474.288	1.464.948	-	1.464.948
Dividendos/JCP/Recompra de Ações	69.358	(170.528)	(101.170)	174.320	(281.927)	(107.607)
Caixa Líquido das Ativ. de Financ.	1.543.646	(170.528)	1.373.118	1.639.268	(281.927)	1.357.341
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(297.762)	(120)	(297.882)	(225.473)	(196)	(225.669)
Caixa e Equiv. no Início do Período	1.100.022	(16.171)	1.083.851	1.027.733	(16.095)	1.011.638
Caixa e Equiv. no Fim do Período	802.260	(16.291)	785.969	802.260	(16.291)	785.969
Fluxo de Caixa Livre*	(133.265)	170.408	37.142	(135.149)	281.731	146.582

* Caixa Líquido das Atividades Op. (+) Caixa Líquido das Atividades de Inv. (-) Juros pagos Líquidos de IR (-) Valores pagos nas Aquisições de Part. Societárias



ANEXO VII

Resultado Dimensão Business Performance Pró-Forma e jun/21 RD Station

Resultado Biz Perform. (em R\$ mil)	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	jun/21 RD Station
Receita Líquida	37.210	38.838	43.633	50.876	52.395	57.937	18.041
Recorrente	36.521	37.697	41.876	48.579	51.412	56.585	17.655
Não Recorrente	689	1.141	1.757	2.297	983	1.352	386
Custos	(12.877)	(14.055)	(13.532)	(15.711)	(14.928)	(15.911)	(4.277)
Lucro Bruto	24.333	24.783	30.101	35.165	37.467	42.026	13.764
Margem Bruta	65,4%	63,8%	69,0%	69,1%	71,5%	72,5%	76,3%
Pesquisa e Desenvolvimento	(9.359)	(9.944)	(9.149)	(9.062)	(9.968)	(11.282)	(3.930)
Provisão para Perda Esperada	(2.898)	(1.381)	(331)	(1.177)	(1.273)	88	(107)
Mg de Contrib. de Biz Performance	12.076	13.458	20.621	24.926	26.226	30.832	9.727
% Margem de Contrib. de Biz Performance	32,5%	34,7%	47,3%	49,0%	50,1%	53,2%	53,9%

Resultado Dimensão Techfin Pró-Forma

Resultado de Techfin (em R\$ mil)	2T21	2T20*	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20*	Δ
Receita de Techfin	60.944	36.776	65,7%	55.614	9,6%	116.558	83.714	39,2%
Custo de Funding	(18.305)	(11.544)	58,6%	(14.164)	29,2%	(32.469)	(23.709)	36,9%
Receita Líquida do Custo de Funding	42.639	25.232	69,0%	41.450	2,9%	84.089	60.005	40,1%
Custos Operacionais	(5.385)	(3.145)	71,2%	(4.869)	10,6%	(10.254)	(8.377)	22,4%
Lucro Bruto	37.254	22.087	68,7%	36.581	1,8%	73.835	51.628	43,0%
Pesquisa e Desenvolvimento	(5.823)	(1.263)	361,1%	(4.499)	29,4%	(10.322)	(3.114)	231,5%
Provisão para Perda Esperada	(4.092)	(5.593)	(26,8%)	(1.818)	125,1%	(5.910)	(11.708)	(49,5%)
Margem de Contribuição de Techfin	27.339	15.231	79,5%	30.264	(9,7%)	57.603	36.806	56,5%
% Margem de Contribuição de Techfin	44,9%	41,4%	350 bp	54,4%	-950 bp	49,4%	44,0%	540 bp
% Mg de Contrib. s/ Rec. Líq. de Funding	64,1%	60,4%	370 bp	73,0%	-890 bp	68,5%	61,3%	720 bp

*Dados apresentados apenas para fins de comparabilidade.



ANEXO VIII

Reconciliação de Resultados

Em R\$ mil	2T20			1S20		
	Tecnologia	Produtos de Crédito	Consolidado	Tecnologia	Produtos de Crédito	Consolidado
Receita Líquida Consolidada	600.735	26.664	627.399	1.202.153	26.664	1.228.817
Receita de Gestão	600.254	-	600.254	1.201.615	-	1.201.615
Receita de Business Performance	176	-	176	226	-	226
Receita de Techfin	305	26.664	26.969	312	26.664	26.976
Margem de Contribuição Consolidada	302.201	11.501	313.702	610.749	11.501	622.250
Margem de Contribuição de Gestão	301.982	-	301.982	610.729	-	610.729
Margem de Contrib. de Biz Performance	173	-	173	223	-	223
Margem de Contribuição de Techfin	46	11.501	11.547	(203)	11.501	11.298
Despesas Comerciais e Marketing	(99.176)	(2.298)	(101.474)	(218.999)	(2.298)	(221.297)
Despesas Adm. e Outras Ajustado	(66.000)	(8.891)	(74.891)	(128.266)	(8.891)	(137.157)
EBITDA	137.025	312	137.337	263.484	312	263.796
Margem EBITDA	22,8%	1,2%	21,9%	21,9%	1,2%	21,5%
Itens Extraordinários	-	-	-	404	-	404
EBITDA Ajustado	137.025	312	137.337	263.888	312	264.200
Margem EBITDA Ajustado	22,8%	1,2%	21,9%	22,0%	1,2%	21,5%



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)

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 a saúde dela.

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.

International Integrated Reporting Council (IIRC): 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)

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 os 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 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 dele recomendar a empresa, produto ou serviço usufruído.



O

ODS (Objetivos de Desenvolvimento Sustentável).

OMS (Order Management System): Sistema de Gestão de Distribuição, desenvolvido para o gerenciamento da distribuição e planejamento logístico, através da automatização de pedidos de vendas a serem distribuídos por uma empresa e 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.

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.

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.

T

Take rate: expressão que indica a porcentagem do quanto você ganha sobre cada transação.

Taxa de Renovação: representa o percentual de clientes que permaneceram na base de recorrência ao final do período, comparada à base do início do período, tomando como referência o valor da receita recorrente.

U

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

Y

YoY: ano contra ano.