

RELEASE DE RESULTADOS 4T24

VIDEOCONFERÊNCIA - 13 de Fevereiro de 2025 às 11h00 (BRT)

*[Clique aqui](#) para se inscrever na transmissão ao vivo em português com tradução simultânea para o inglês
Para mais informações, acesse ri.totvs.com*





4T24 RELEASE DE RESULTADOS

São Paulo, 12 de fevereiro de 2025 - A TOTVS S.A. (B3: TOTS3), líder no desenvolvimento de soluções de negócio no Brasil, anuncia seus resultados do **Quarto Trimestre de 2024 (4T24)**.

RESULTADOS DO 4T24 E DO ANO DE 2024 CONSOLIDAM A EVOLUÇÃO DE RENTABILIDADE

- Receita Líquida⁽¹⁾ Consolidada cresceu 17,5% em 2024 vs. 2023, atingindo R\$5,4 bilhões
- Margem EBITDA Ajustada atingiu 24,7% no 4T24, 340 pontos base acima do 4T23
- Margem EBITDA da unidade de negócio RD Station cresceu mais de 3 vezes em 2024 vs. 2023

RECEITA LÍQUIDA⁽¹⁾ 4T24

R\$1,4bi
+18% vs 4T23

EBITDA AJUSTADO 4T24

R\$354MM
+37% vs 4T23

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO 4T24

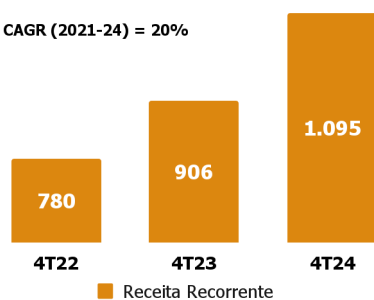
R\$237MM
+42% vs 4T23

FLUXO DE CAIXA LIVRE 4T24

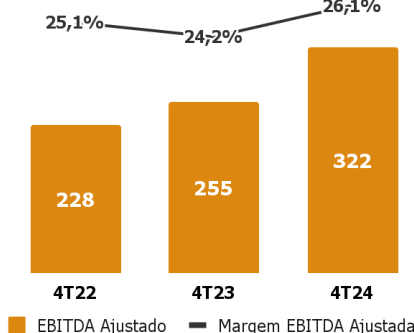
R\$272MM
+75% vs 4T23

Receita Recorrente de Gestão (R\$ MM)

CAGR (2021-24) = 20%



EBITDA Ajustado Gestão (R\$ MM)



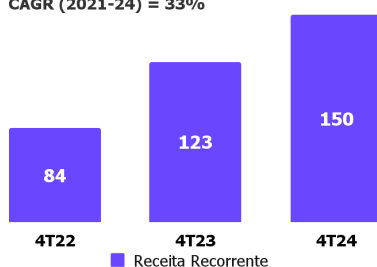
ARR Gestão

R\$5bi
+3,6% vs 3T24
+17% vs 4T23

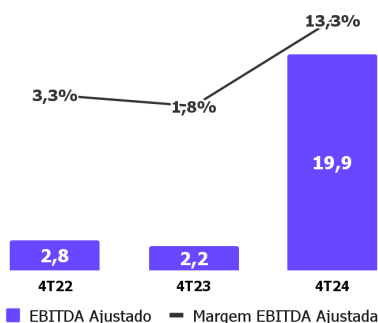
Adição Líquida
ARR Gestão
R\$172MM
+9% vs 3T24

Receita de RD Station (R\$ MM)

CAGR (2021-24) = 33%



EBITDA Ajustado RD Station (R\$ MM)

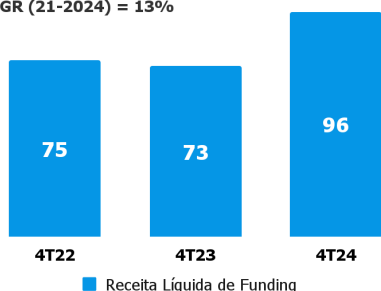


ARR RD Station
R\$581MM
+4,0% vs 3T24
+22% vs 4T23

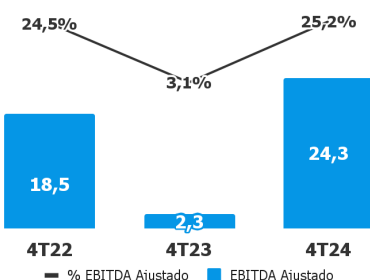
EBITDA RD Station
R\$20MM
+14% vs 3T24
+795% vs 4T23

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

CAGR (21-2024) = 13%



EBITDA Ajustado Techfin (R\$ MM)



Inadimplência >90 dias
1,2%

330 pontos base abaixo da Média Brasil⁽²⁾

Produção de Crédito
+R\$3,2bi
+19% vs 4T23

(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

Fechamento da aquisição da VAREJONLINE

Conclusão da operação anunciada no final de dezembro de 2024



Após a conclusão de todas as condições precedentes, a aquisição da Varejonline foi concluída em 30 de dezembro de 2024. A partir do primeiro trimestre de 2025, os resultados da Varejonline passarão a compor o resultado da unidade de negócio Gestão.

Para mais informações, [clique aqui](#)

Juros sobre Capital Próprio (JCP)

Aprovada a distribuição relativa ao 2S24

Em 25 de novembro, o Conselho de Administração deliberou a distribuição de Juros sobre Capital Próprio (JCP), relativos ao segundo semestre de 2024 (2S24), no montante de R\$128,7 milhões, correspondentes a R\$0,22 por ação. O pagamento se deu em 27 de dezembro de 2024 aos acionistas detentores de ações da Companhia na data base de 3 de dezembro de 2024.

Para mais informações, [clique aqui](#)



RD Summit

O maior evento de marketing digital do Brasil



Pelo segundo ano consecutivo, o RD Summit foi realizado na cidade de São Paulo, tendo reunido, em média, 21 mil participantes por dia (crescimento de 10% sobre 2023) ao longo de três dias. O evento apresentou diversas novidades voltadas para os clientes e a todo o ecossistema da RD Station, consolidando sua posição como o principal evento de marketing digital do Brasil.

Para mais informações, [clique aqui](#)

Sustainalytics - ESG Risk Ratings

TOTVS reconhecida na Lista das TOP-Rated ESG Companies de 2025

Ranking da Morningstar, a Sustainalytics avalia globalmente o risco ESG das empresas. Com uma pontuação de 14.3, considerada de baixo risco, a TOTVS alcançou posição de destaque dentre as empresas no setor de Software e Serviços. Além disso, ao compararmos o desempenho da TOTVS com grandes players globais de software, ela se destacou por apresentar a menor classificação de risco ESG, reforçando seu compromisso contínuo com a sustentabilidade e a governança responsável.

Para mais informações, [clique aqui](#)



Eleição de novo Vice-Presidente para a unidade de negócio RD Station

Gustavo Avelar assume o cargo mantendo a estratégia multi product platform



Com longa experiência em tecnologia, "e-commerce" e em SaaS, Gustavo Avelar assume a unidade de negócio RD Station para dar continuidade à estratégia multi product platform, integrando a RD e as demais empresas adquiridas desta unidade de negócio, além de acelerar a integração com a unidade de negócio Gestão, combinando a máquina de vendas "outbound/field sales" de Gestão ao "inbound" digital da RD.

Para mais informações, [clique aqui](#)



RESULTADOS FINANCEIROS E OPERACIONAIS

Mensagem do CEO

Antes de mais nada, desejo a todos vocês um 2025 de muita saúde e sucesso. Aproveito também para agradecer por um 2024 fantástico. Esta mensagem de fechamento de 2024 (e de abertura de 2025) tem dois recados importantes:

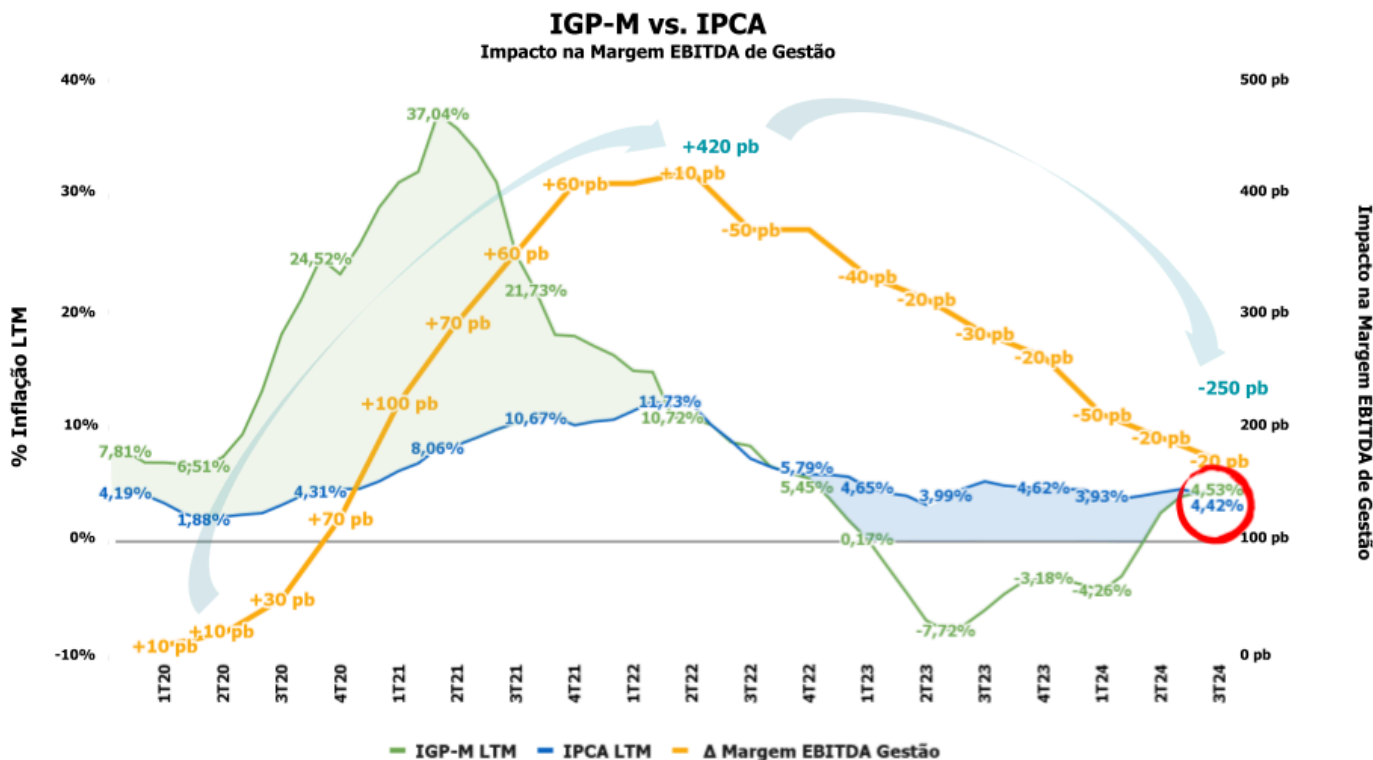
1. O 4T24 marcou a virada definitiva no cenário de ganho de rentabilidade da TOTVS (e em todas as Unidades de Negócios);
2. 2024 foi a confirmação de que o *addressable market* de Gestão está muito longe da maturidade.

A tabela abaixo explica o ponto 1. O 4T24 teve aceleração sequencial da receita, em particular da recorrente, com ganhos fortíssimos de margem EBITDA, lucro ajustado e fluxo de caixa livre no consolidado.

	4T24 vs 4T23	2024 vs 2023
Receita Líquida	+18,1%	+17,5%
EBITDA Ajustado	+37,0%	+18,4%
Lucro Líquido Ajustado	+41,5%	+19,6%
Fluxo de Caixa Livre da Empresa	+74,9%	+35,1%

O mesmo ocorreu ao analisarmos individualmente as Unidades de Negócios, ou seja, estamos acelerando simultaneamente em todas as nossas avenidas, mesmo em um cenário desafiador. Nossa estratégia e, principalmente, nossa capacidade de execução, tem sido o grande diferencial de resultados.

Em Gestão, o gráfico abaixo, apresentado no trimestre passado, demonstra que o futuro trará ganhos de margem.



Na RD, crescimento e grandes ganhos de margem demonstram a potência dessa BU, que se tornou multi-produto, multi-canal, multi-interlocutor, multi-cliente, dentre outras propriedades.

Em Techfin, entramos na inflexão ascendente da curva J que mencionamos na criação da JV, acelerando para criar o primeiro ERP Banking do Brasil (e do mundo).

Agora, gostaria de explicar melhor o ponto 2 mencionado acima. Quando a nuvem surgiu, junto ao SaaS, um *assessment* frequente foi de que eles aumentariam o poder de disrupção, na medida em que reduziam o custo de entrada de novos concorrentes. Isso ocorreu em boa parte dos mercados de softwares corporativos. Entretanto, especificamente em



softwares de gestão, isso não ocorreu. O motivo é simples: a dimensão funcional do ERP é muito difícil de ser replicada por novos entrantes, e ela tem uma relevância maior do que a dimensão tecnológica/arquitetural, onde a nuvem e o modelo de cobrança SaaS se encaixam. Essa questão simples gerou uma incompreensão dos impactos trazidos pelo cloud (e pelo SaaS) nos negócios da TOTVS (e de seus concorrentes). Na prática, o cloud representou mais um gigantesco aumento de *addressable market*, que ainda está muito longe de ser completamente capturado pelas empresas de ERP.

Os tradicionais conceitos de *market share* e penetração de mercado foram criados originalmente para mercados de CPG (*Consumer Packaged Goods*), em que o *addressable market* dificilmente é alterado ao longo do tempo. Como tenho dito, “pasta de dente segue sendo essencialmente o mesmo produto nos últimos 100 anos”. Esse não é o caso dos softwares de gestão. Ao longo dos últimos anos, todas as mudanças de cenário de negócios das empresas se refletiram diretamente em aumento do escopo funcional do ERP, o que significa aumento automático do *addressable market*, e a chegada do cloud representou a maior mudança. Em resumo, a TOTVS passou a poder capturar para si o gasto dos clientes com todo o ambiente em que suas aplicações são executadas. Esses gastos são, na maioria dos casos, maiores do que o gasto com a própria aplicação. Esse movimento tem ocorrido ao longo da última década e ainda está muito longe de terminar. Por isso, é errado considerar que o *market share* da TOTVS, bem como o alto percentual de empresas que usam softwares de gestão, como sinônimo de mercado penetrado.

A conclusão prática é exatamente a inversa. Na medida em que o *addressable market* cresce rapidamente (pelos constantes aumentos de escopo e pela chegada do cloud, da IA e outras tecnologias), o *market share* da TOTVS significa uma enorme vantagem competitiva, pois, especialmente no SMB, esses aumentos se traduzem em *cross* e *up-sell*. Aqui está o segredo de 23 trimestres consecutivos de crescimento de dois dígitos.

Encerro essa mensagem reforçando a confiança no nosso time e nos nossos clientes. Temos uma equipe engajada, com clareza de sua missão e da relevância do que entregamos. 25% do PIB passa pelos nossos sistemas. Garantir que nossos clientes sigam crescendo e evoluindo suas operações é o que nos motiva.

Dennis Herszkowicz - CEO



Destques Financeiros e Operacionais

A Companhia manteve a análise das 3 unidades de negócio, incluindo a abertura de 100% da Demonstração de Resultados, Balanço Patrimonial e Fluxo de Caixa da TOTVS Techfin, na seção “Resultados da unidade de negócio Techfin” e o padrão “Non-GAAP” consolidado, somando a Receita e EBITDA referentes a 50% da unidade de negócio Techfin.

As despesas com depreciação e amortização, bem como as com provisão para perda esperada, estão apresentadas em linhas específicas da Demonstração de Resultados, além da manutenção do conceito de Receita Líquida de *Funding* na unidade de negócio Techfin também foi mantido, inclusive na consolidação da Receita Líquida (Non-GAAP) da Companhia, sendo a base para o cálculo das Margens Bruta, EBITDA e Líquida.

	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ	2024	2023	Δ
Crescimento (em R\$ milhões)								
Receita Líquida (Non-GAAP) ⁽¹⁾	1.432,0	1.213,0	18,1%	1.369,0	4,6%	5.377,8	4.576,9	17,5%
Receita Recorrente Gestão + RD Station	1.241,9	1.025,7	21,1%	1.191,0	4,3%	4.640,6	3.837,1	20,9%
% Receita Recorrente Gestão + RD Station	86,7%	84,6%	210 pb	87,0%	-30 pb	86,3%	83,8%	250 pb
Receita de Techfin Líquida de Funding ⁽²⁾	48,1	36,5	31,8%	39,2	22,8%	153,8	136,4	12,7%
ARR Consolidada	5.538,3	4.688,7	18,1%	5.343,5	3,6%	n/a	n/a	-
Adição Líquida de ARR Consolidada ⁽³⁾	194,7	188,2	3,5%	180,4	7,9%	741,7	713,9	3,9%
Receita SaaS Gestão + RD Station	688,9	530,5	29,9%	652,9	5,5%	2.519,1	1.922,2	31,1%
Receita Recorrente vs ARR Gestão ⁽⁴⁾	89,9%	87,7%	220 pb	89,3%	60 pb	n/a	n/a	-
Rec. Recorrente RD Station	146,9	119,9	22,5%	140,1	4,8%	547,0	412,4	32,6%
Produção de Crédito	3.259,4	2.735,6	19,1%	3.047,2	7,0%	11.716,3	10.629,3	10,2%
Rentabilidade (em R\$ milhões)								
Mg EBITDA Ajustada ⁽⁵⁾	24,7%	21,3%	340 pb	24,5%	20 pb	24,0%	23,8%	20 pb
EBITDA Ajustado ⁽⁶⁾	353,8	258,3	37,0%	334,7	5,7%	1.290,9	1.089,9	18,4%
Lucro Líquido Ajustado ⁽⁷⁾	236,8	167,3	41,5%	226,1	4,7%	767,3	641,6	19,6%
Margem Líquida Ajustada	16,5%	13,8%	270 pb	16,5%	0 pb	14,3%	14,0%	30 pb
ROIC (LTM) ⁽⁸⁾	19,3%	16,3%	300 pb	17,5%	180 pb	n/a	n/a	-
NOPLAT ⁽⁹⁾	241,1	162,5	48,3%	228,3	5,6%	777,0	633,4	22,7%
Geração Oper. de Caixa (Gestão + RD Station)	430,9	345,4	24,8%	331,3	30,1%	1.448,7	1.366,6	6,0%
Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado (Gestão + BP)	126,1%	134,3%	-820 pb	100,2%	2590 pb	113,7%	127,0%	-1330 pb
Fluxo de Caixa Livre da Empresa	272,3	155,7	74,9%	182,5	49,2%	747,9	553,8	35,1%
Mercado de Capitais								
TOTS3 (R\$)	26,75	33,69	(20,6%)	28,56	(6,3%)	n/a	n/a	-
ADTV 30 (R\$ milhões)	109,9	140,4	(21,7%)	77,5	41,8%	n/a	n/a	-
TOTS3 TSR ⁽¹⁰⁾	n/a	33,7	(19,3%)	28,6	(5,6%)	n/a	n/a	-
IBOV (mil pts)	120,3	134,2	(10,4%)	131,8	(8,7%)	n/a	n/a	-
IBrX 50 (mil pts)	20,4	22,2	(8,1%)	22,2	(7,9%)	n/a	n/a	-

⁽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, em todos os períodos

⁽²⁾ Considera os resultados de Techfin à 50% em todos os períodos

⁽³⁾ Adição Líquida Orgânica de ARR de Gestão + RD Station

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

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

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

⁽⁷⁾ Lucro líquido ajustado pelos itens extraordinários, efeitos da sociedade da operação da Dimensa e sem os efeitos das despesas com amortização de intangíveis oriundos de aquisições

⁽⁸⁾ ROIC = (NOPLAT LTM) / [(Patrimônio Líquido) - (Dívida ou Caixa Líquido) no início do período]

⁽⁹⁾ NOPLAT = Lucro Líquido Ajustado - (Resultado Financeiro Ajustado) x 66%

⁽¹⁰⁾ TSR = preço da ação no final do período somado aos dividendos pagos no período



Resultados Consolidados (Non-GAAP)

Com o objetivo de auxiliar a análise e o comportamento das linhas de Custos e Despesas, a partir deste trimestre, as tabelas abaixo passam a apresentar os valores dessas linhas ajustados pelos itens extraordinários.

Resultados Consolidados (em R\$ milhões)	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ	2024	2023	Δ
Receita Líquida Consolidada	1.432,0	1.213,0	18,1%	1.369,0	4,6%	5.377,8	4.576,9	17,5%
Receita Líquida (GAAP)	1.383,9	1.176,5	17,6%	1.329,8	4,1%	5.224,0	4.440,4	17,6%
Receita de Gestão	1.233,8	1.053,8	17,1%	1.186,1	4,0%	4.665,2	4.018,6	16,1%
Receita da RD Station	150,1	122,7	22,3%	143,7	4,4%	558,8	421,9	32,5%
Receita de Techfin Líquida de Funding ⁽¹⁾	48,1	36,5	31,8%	39,2	22,8%	153,8	136,4	12,7%
EBITDA Ajustado ⁽²⁾	353,8	258,3	37,0%	334,7	5,7%	1.290,9	1.089,9	18,4%
EBITDA Ajustado Gestão + RD Station	341,7	257,1	32,9%	330,5	3,4%	1.274,6	1.076,2	18,4%
EBITDA Ajustado de Gestão	321,8	254,9	26,2%	313,0	2,8%	1.220,1	1.059,8	15,1%
EBITDA Ajustado da RD Station	19,9	2,2	794,5%	17,4	14,0%	54,5	16,5	231,0%
EBITDA Ajustado Techfin ⁽³⁾	12,2	1,1	962,3%	4,3	183,8%	16,3	13,7	19,4%
Margem EBITDA Ajustada	24,7%	21,3%	340 pb	24,5%	20 pb	24,0%	23,8%	20 pb
% EBITDA Ajustado Gestão + RD Station	24,7%	21,9%	280 pb	24,8%	-10 pb	24,4%	24,2%	20 pb
% EBITDA Ajustado de Gestão	26,1%	24,2%	190 pb	26,4%	-30 pb	26,2%	26,4%	-20 pb
% EBITDA Ajustado da RD Station	13,3%	1,8%	1150 pb	12,1%	120 pb	9,8%	3,9%	590 pb
% EBITDA Ajustado Techfin	25,2%	3,1%	2210 pb	10,9%	1430 pb	10,6%	10,0%	60 pb

⁽¹⁾ Considera os resultados de Techfin à 50% em todos os períodos

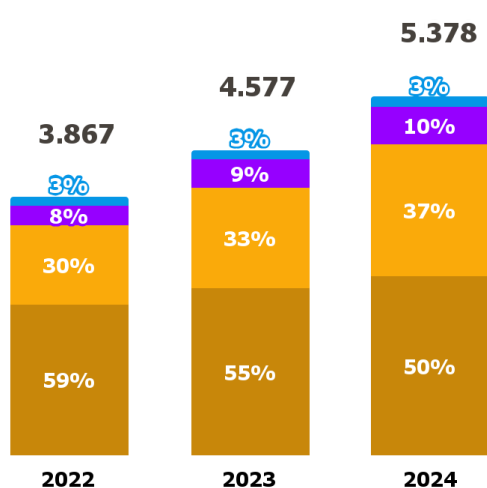
⁽²⁾ Em conformidade com a Resolução CVM 156/22, a reconciliação entre o EBITDA Ajustado e o Lucro Líquido está apresentada no Anexo III deste documento

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

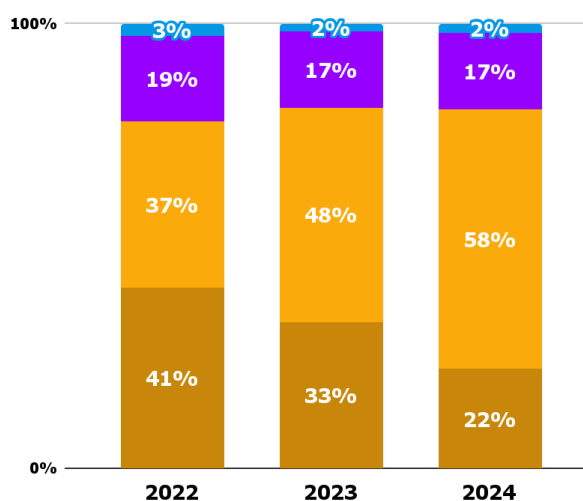
Receita Líquida Consolidada

Novas Alavancas de Crescimento ⁽⁴⁾

Evolução da Receita Consolidada



Participação no Crescimento da Receita



Demais Gestão SaaS Gestão RD Station Techfin⁽²⁾

⁽⁴⁾ Somatória das receitas de SaaS Gestão, RD Station e Techfin

⁽²⁾ Considera a receita de Techfin à 50% em todos os períodos

O crescimento da Receita Líquida Consolidada acelerou sequencialmente no 4T24 para 18% em relação ao mesmo período do ano passado, atingindo R\$1,4 bilhão no trimestre. Esta aceleração, além de contribuir para a receita superar a marca de R\$5,0 bilhões no ano e crescer 17,5% em relação ao ano de 2023, contribui para que o ano de



2025 se inicie com grande parte de seu crescimento já contratado, uma vez que mais de 86% da receita do ano é de natureza recorrente, com uma ARR consolidada superior a R\$5,5 bilhões no 4T24.

Este desempenho reflete a estratégia de aumentar nossa relevância e nos consolidar como *Trusted Advisors* dos nossos clientes. Com isso, tivemos mais um ano de evolução em todas as linhas de receita, com destaque para: (i) o aumento de 20% ano contra ano da Receita Recorrente de Gestão, impulsionada pela receita de SaaS Gestão; e (ii) o crescimento de 33% ano contra ano da Receita da RD Station. Estas duas linhas somadas expandiram 21% versus 2023.

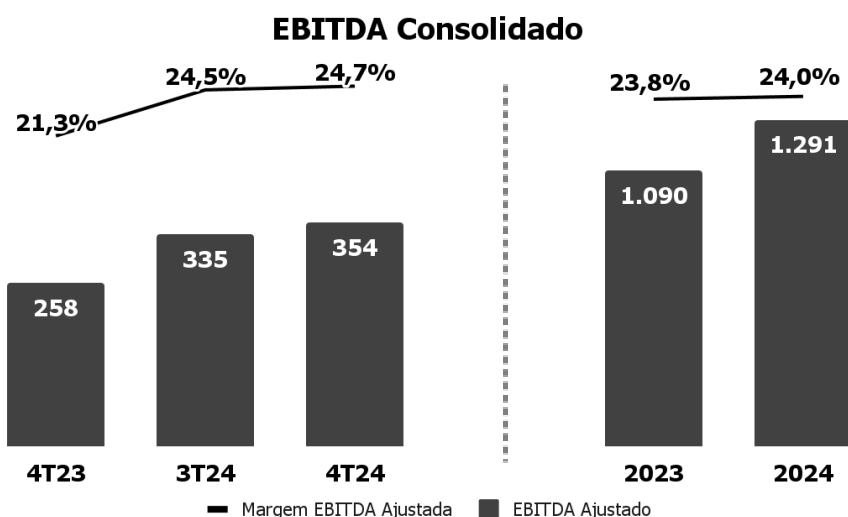
Os gráficos acima mostram que as novas alavancas de crescimento, representadas pelo SaaS Gestão, RD e Techfin, foram responsáveis por 78% do crescimento da TOTVS em 2024, frente a 59% em 2022. Essa evolução demonstra a capacidade de reinvenção da TOTVS, uma empresa com décadas de operação e que segue jovem, moderna e aproveitando novas oportunidades.

EBITDA Consolidado

O EBITDA Ajustado encerrou o trimestre em R\$354 milhões, com Margem de 24,7%, 20 pontos base acima do 3T24. Esse resultado demonstra a trajetória de avanço sequencial de rentabilidade da Companhia mesmo frente a fatores sazonais historicamente mais desafiadores no quarto trimestre, como a realização do RD Summit e os Reajustes Salariais, em especial na unidade de negócio Gestão nos meses de setembro e outubro. Quando analisamos o comparativo ano contra ano, este avanço é ainda mais claro, com 340 pontos de expansão da Margem acima do 4T23, impulsionada pelo aumento de margem nas três unidades de negócio.

Este mesmo comportamento de expansão de Margem também é visto no acumulado do ano de 2024, com o EBITDA Ajustado tendo atingido R\$1,3 bilhão, crescimento de 18% em relação ao mesmo período no ano anterior, e Margem EBITDA Ajustada de 24,0%, aumento de 20 pontos base em relação a 2023.

Estes crescimentos em todos os comparativos demonstram a importante recuperação de rentabilidade nas três unidades de negócio, impulsionada por: (i) em Gestão, pelo fim do descasamento entre o IGP-M e o IPCA, combinado às integrações das últimas aquisições e à sustentação do crescimento em ritmo acelerado da Receita Recorrente; (ii) em RD Station, pelo rápido ganho de escala em um negócio com *unit economics* muito favorável; e (iii) em Techfin, pelo final da “curva J” que previmos na criação da JV com o Itaú.





EBITDA Ajustado

Em R\$ milhões	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ	2024	2023	Δ
EBITDA GAAP	302,2	209,8	44,1%	337,7	(10,5%)	1.203,5	983,5	22,4%
(+) EBITDA Ajustado Techfin	12,2	1,1	962,3%	4,3	183,8%	16,3	13,7	19,4%
(-) Resultado da Equivalência Patrimonial	4,2	(1,2)	(447,4%)	2,1	103,7%	(1,6)	3,2	(149,2%)
(+) Itens Extraordinários	43,6	46,2	(5,5%)	(5,2)	(935,5%)	69,5	95,9	(27,6%)
Ajuste de M&A a Valor Justo	13,9	38,4	(63,7%)	0,7	>999%	40,1	72,9	(45,0%)
Ajuste Reestruturação Operacional	4,1	2,0	101,0%	(0,5)	<(999%)	8,3	12,5	(33,5%)
Gastos com Transações de M&A	2,8	5,7	(51,7%)	3,1	(11,1%)	12,8	9,8	29,7%
Crédito Tributário	-	-	-	-	-	-	0,6	(100,0%)
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	7,3	-	-	(8,6)	(185,3%)	(7,2)	-	-
Ajuste Reoneração da Folha de Pagamento	15,5	-	-	-	-	15,5	-	-
EBITDA Ajustado	353,8	258,3	37,0%	334,7	5,7%	1.290,9	1.089,9	18,4%

Entre os Itens Extraordinários que afetaram o resultado do trimestre, vale destacar: (i) o ajuste de M&A a valor justo de R\$13,9 milhões referentes aos ajustes e complementos da Feedz e da Exact Sales, que foram parcialmente compensados pela reversão de *earn-out* da Lexos e da RJ Sistemas, como também pelo ajuste do *earn-out* da Supplier, liquidado no 4T24; (ii) o *impairment* de R\$7,3 milhões pela descontinuação de alguns projetos de desenvolvimento em Gestão; e (iii) o gasto de R\$4,1 milhões com rescisões referentes ao ajuste de algumas operações não *core* em Gestão.

Adicionalmente, é importante destacar que o impacto de R\$15,5 milhões no 4T24 se refere à provisão para a contribuição previdenciária, majoritariamente sobre o saldo de provisão para férias no encerramento de 2024. Esta provisão reflete a reoneração da folha de pagamento, que reintroduziu o pagamento da contribuição previdenciária sobre salários por parte das empresas de 17 setores. Com isto, as empresas destes setores passam a pagar 5% sobre a folha de pagamento a partir de janeiro de 2025. Em contrapartida, a Contribuição Previdenciária sobre a Receita Bruta (CPRB), que no nosso setor era de 4,5% até dezembro de 2024, será reduzida para 3,9% a partir de 2025. A partir de janeiro, a TOTVS já repassou integralmente o impacto líquido desta mudança para o ano de 2025 aos contratos vigentes e à tabela de preços praticada nas novas vendas, de modo a não ter impacto financeiro decorrente deste tema.

Despesas com Depreciação e Amortização

Em R\$ milhões	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ	2024	2023	Δ
Depreciação	(39,1)	(36,0)	8,7%	(40,0)	(2,2%)	(153,3)	(134,5)	14,0%
Amortização	(42,5)	(37,3)	13,7%	(46,8)	(9,4%)	(173,0)	(148,3)	16,7%
Depreciação e Amortização	(81,6)	(73,3)	11,3%	(86,9)	(6,1%)	(326,3)	(282,8)	15,4%

A redução de 9,4% da despesa de Amortização em relação ao 3T24 se deve principalmente ao ajuste no exercício de alocação do preço de compra (PPA) de alguns ativos das empresas recém adquiridas. No acumulado do ano, o crescimento de 15% das despesas de Depreciação e Amortização está majoritariamente associado a ativos decorrentes das aquisições realizadas no período.



Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ	2024	2023	Δ
Receitas Financeiras	54,1	92,3	(41,4%)	67,3	(19,7%)	278,3	355,8	(21,8%)
Despesas Financeiras	(60,6)	(85,1)	(28,8%)	(70,7)	(14,3%)	(293,0)	(343,3)	(14,7%)
Resultado Financeiro Ajustado	(6,5)	7,2	(189,8%)	(3,3)	94,7%	(14,7)	12,5	(217,4%)
AVP Opção de Compra - Dimensa	(9,5)	(8,3)	13,8%	(10,7)	(11,7%)	(32,1)	(29,7)	8,3%
AVP Extraordinário - Earn-outs	0,7	(0,0)	<(999%)	(5,7)	(112,9%)	(2,6)	(0,2)	946,3%
Resultado Financeiro	(15,2)	(1,1)	>999%	(19,8)	(23,1%)	(49,3)	(17,4)	183,3%

A redução das Receitas Financeiras e das Despesas Financeiras, tanto no trimestre, quanto no ano, é resultado da redução da posição de Caixa Bruto e Dívida Bruta, decorrentes das amortizações das Debêntures e dos *earn-outs* de aquisições realizadas em períodos anteriores, além da execução do bem sucedido programa de recompra de ações e do pagamento das aquisições recentemente realizadas, conforme apresentado na seção “Dívida Bruta e Líquida”.

Imposto de Renda e Contribuição Social

Em R\$ milhões	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ	2024	2023	Δ
LAIR (Gestão + RD Station)	201,2	136,5	47,4%	229,0	(12,1%)	829,5	680,1	22,0%
IR à taxa nominal (34%)	(68,4)	(46,4)	47,4%	(77,9)	(12,1%)	(282,0)	(231,2)	22,0%
Lei 11.196/05 - Incentivo à P&D	9,9	9,2	7,4%	8,3	19,7%	33,9	29,9	13,5%
Juros Sobre Capital Próprio	43,8	48,4	(9,5%)	46,3	(5,4%)	90,2	95,6	(5,7%)
Efeito control. com Taxas Diferenciadas	(1,9)	(6,4)	(70,1%)	(1,7)	10,8%	(13,6)	(21,6)	(37,0%)
Participação de Administradores	(1,1)	(1,4)	(22,6%)	(1,0)	7,6%	(3,7)	(4,2)	(13,0%)
Programa de Alimentação do Trabalhador	0,6	(0,0)	<(999%)	0,3	71,2%	2,7	3,6	(24,8%)
Outros	1,2	(12,6)	(109,8%)	(0,5)	(361,0%)	(9,8)	(18,7)	(47,6%)
IR e CSLL excl. IR Dif RD Station	(15,9)	(9,1)	74,6%	(26,1)	(39,2%)	(182,3)	(146,6)	24,4%
% Taxa IR e CSLL excl. IR Dif. RD Station	7,9%	6,7%	120 pb	11,4%	-350 pb	22,0%	21,6%	40 pb
Constituição IR e CSLL Diferido - RD Station	-	-	-	90,9	(100,0%)	90,9	-	-
Imp. de Renda e Contrib. Social	(15,9)	(9,1)	74,6%	64,8	(124,5%)	(91,4)	(146,6)	(37,7%)
Imp. de Renda e Contrib. Social Corrente	(39,7)	(31,7)	25,2%	(28,9)	37,2%	(191,8)	(171,1)	12,1%
Imp. de Renda e Contrib. Social Diferido	23,8	22,6	5,3%	93,7	(74,6%)	100,4	24,4	310,5%
% Taxa Efetiva Total	7,9%	6,7%	120 pb	-28,3%	3620 pb	11,0%	21,6%	-1060 pb

A redução de 350 pontos base da Taxa Efetiva Total, trimestre contra trimestre se deve, majoritariamente, ao pagamento de Juros sobre sobre Capital Próprio (“JCP”), anunciado em 25 de novembro de 2024. Já o aumento de 120 pontos bases, na comparação ano contra ano, estão principalmente associados à execução do programa de recompra de ações que impactou negativamente o patrimônio líquido e por consequência o montante de JCP declarados no período.

Conforme mencionado no trimestre anterior, a operação da RD Station atingiu os critérios necessários para constituição de IR Diferido ativo, permitindo o registro dos Créditos Tributários no montante total de R\$91 milhões no 3T24. Excluindo esses efeitos, no acumulado de 2024, a Taxa Efetiva ficou em 22%, patamar similar ao apresentado em 2023.



Lucro Líquido Ajustado

Em R\$ milhões	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ	2024	2023	Δ
EBITDA Ajustado Gestão + RD Station	341,7	257,1	32,9%	330,5	3,4%	1.274,6	1.076,2	18,4%
Itens Extraordinários EBITDA Gestão + RD Station	(43,6)	(46,2)	(5,5%)	5,2	(935,5%)	(69,5)	(95,9)	(27,6%)
EBITDA Gestão + RD Station	298,1	211,0	41,3%	335,7	(11,2%)	1.205,1	980,3	22,9%
Depreciação e Amortização	(81,6)	(73,3)	11,3%	(86,9)	(6,1%)	(326,3)	(282,8)	15,4%
Resultado Financeiro	(15,2)	(1,1)	>999%	(19,8)	(23,1%)	(49,3)	(17,4)	183,3%
Imp. de Renda e Contrib. Social	(15,9)	(9,1)	74,6%	64,8	(124,5%)	(91,4)	(146,6)	(37,7%)
Lucro (Prejuízo) da Operação Descontinuada	-	-	-	-	-	(1,1)	227,8	(100,5%)
Lucro dos não Controladores - Dimensa	(4,5)	(8,7)	(47,7%)	(4,8)	(6,7%)	(17,9)	(29,6)	(39,5%)
Resultado de Equivalência Patrimonial - Techfin	4,2	(1,2)	(447,4%)	2,1	103,7%	(1,6)	3,2	(149,2%)
Lucro Líquido GAAP	185,0	117,6	57,4%	291,0	(36,4%)	717,5	734,8	(2,4%)
<i>Margem Líquida</i>	<i>13,4%</i>	<i>10,0%</i>	<i>340 pb</i>	<i>21,9%</i>	<i>-850 pb</i>	<i>13,7%</i>	<i>16,5%</i>	<i>-280 pb</i>
Resultado da Operação Descontinuada ajustado ⁽¹⁾	-	0,0	(100,0%)	-	-	1,1	(233,2)	(100,5%)
Itens Extraordinários Líquidos de IR ⁽²⁾	29,3	30,5	(4,0%)	(90,6)	(132,3%)	(41,5)	63,5	(165,4%)
AVP Opção de Compra LÍq. de IR ⁽³⁾	6,3	5,5	13,8%	7,1	(11,7%)	21,2	19,6	8,3%
Amort. de Intang. de Aquisições LÍq. de IR ⁽⁴⁾	16,3	13,7	18,4%	18,6	(12,5%)	69,1	56,9	21,3%
Lucro Líquido Ajustado	236,8	167,3	41,5%	226,1	4,7%	767,3	641,6	19,6%
<i>Margem Líquida Ajustada ⁽⁵⁾</i>	<i>16,5%</i>	<i>13,8%</i>	<i>270 pb</i>	<i>16,5%</i>	<i>0 pb</i>	<i>14,3%</i>	<i>14,0%</i>	<i>30 pb</i>

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

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

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

⁽⁴⁾ Amortização de intangíveis oriundos de aquisições, exceto o Ágio, Líquidos de IR

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

O Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$237 milhões no 4T24, crescimento de 42% sobre o 4T23 e com a Margem Líquida Ajustada de 16,5%, 270 pontos base acima do 4T23. Este desempenho foi impulsionado, majoritariamente, pelo crescimento de 33% no EBITDA Ajustado Gestão + RD.

Conforme mencionado no trimestre anterior, as aquisições recentes, somadas aos ajustes de *earn-out* e ao programa de recompra em aberto da Companhia, impactaram diretamente o Resultado Financeiro, que foi parcialmente compensado pelo desempenho da linha de Imposto de Renda e Contribuição Social. Isto levou o Lucro Líquido Ajustado a encerrar o ano de 2024 com 20% de crescimento sobre o ano anterior e a atingir R\$767 milhões, com uma Margem Líquida Ajustada de 14,3%, o que representa 30 pontos base acima de 2023.

Vale destacar também o avanço de 300 pontos base do retorno sobre o capital investido (ROIC) no ano de 2024 em comparação a 2023, o que reforça o forte desempenho operacional da Companhia no período.



Fluxo de Caixa GAAP (Gestão + RD Station)

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

Em R\$ milhões	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ	2024	2023	Δ
LAIR (GAAP)	205,4	135,3	51,8%	231,1	(11,1%)	827,9	683,3	21,2%
Itens que não afetam o Caixa	195,7	230,8	(15,2%)	164,9	18,7%	715,7	775,8	(7,7%)
Variação no Capital de Giro	29,8	(20,7)	(243,8%)	(64,7)	(146,0%)	(94,9)	(92,4)	2,7%
Geração Operacional de Caixa	430,9	345,4	24,8%	331,3	30,1%	1.448,7	1.366,6	6,0%
Juros pagos	(1,5)	(2,4)	(35,5%)	(76,2)	(98,0%)	(177,9)	(224,9)	(20,9%)
IR e CSLL pagos	(27,0)	(46,2)	(41,7%)	(33,4)	(19,4%)	(156,2)	(189,6)	(17,6%)
Geração Líq. Operacional de Caixa	402,4	296,8	35,6%	221,7	81,5%	1.114,6	952,1	17,1%
Participações Societárias e Investimentos Líq.	(205,5)	(27,1)	659,4%	6,6	<(999%)	(1.102,3)	(148,1)	644,5%
Ativo Fixo	(37,1)	(23,6)	57,4%	(18,7)	98,1%	(108,3)	(119,8)	(9,6%)
Intangíveis	(24,2)	(20,3)	19,3%	(20,1)	20,4%	(122,5)	(153,9)	(20,5%)
Mútuo com Franquias	10,8	3,9	174,6%	(18,8)	(157,4%)	(0,6)	13,2	(104,5%)
Caixa Recebido (Investido) Dim. Techfin	-	-	-	-	-	-	405,2	(100,0%)
Geração Líq. de Caixa - Investimentos	(256,1)	(67,0)	282,1%	(51,0)	402,3%	(1.333,6)	(3,4)	>999%
Aumento (Redução) Dívida Bruta	-	-	-	(25,0)	(100,0%)	(70,4)	21,1	(433,2%)
Investimento de não controladores	-	-	-	-	-	-	4,2	(100,0%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(14,0)	(15,1)	(7,4%)	(16,8)	(16,5%)	(60,9)	(59,1)	3,1%
Remuneração ao Acionista	(345,0)	(142,3)	142,5%	(179,3)	92,4%	(836,7)	(521,6)	60,4%
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	(359,0)	(157,4)	128,1%	(221,1)	62,4%	(968,0)	(555,3)	74,3%
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(212,7)	72,4	(393,7%)	(50,4)	322,0%	(1.187,0)	393,4	(401,7%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.154,8	3.056,7	(29,5%)	2.205,2	(2,3%)	3.129,2	2.735,8	14,4%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	1.942,2	3.129,1	(37,9%)	2.154,8	(9,9%)	1.942,2	3.129,2	(37,9%)

A posição de Caixa Bruto (“Caixa e Equivalente de Caixa”) encerrou o período com o montante de R\$1,9 bilhão, resultado 9,9% abaixo do 3T24, majoritariamente associado, conforme segue: (i) ao pagamento de Juros sobre Capital Próprio e execução do Programa de Recompra de Ações da Companhia, compreendidos no montante de R\$345 milhões da linha de “Remuneração ao Acionista”; e (ii) ao pagamento da aquisição da VarejOnline e do *earn-out* da Tallos, ambos contidos no montante de R\$206 milhões, na linha de Participações Societárias e Investimentos.

Fluxo de Caixa Livre (Em R\$ milhões)	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ	2024	2023	Δ
Geração Operacional de Caixa	430,9	345,4	24,8%	331,3	30,1%	1.448,7	1.366,6	6,0%
(-) IR e CSLL pagos	(27,0)	(46,2)	(41,7%)	(33,4)	(19,4%)	(156,2)	(189,6)	(17,6%)
(-) Investimento em Ativo Fixo e Intangível	(61,3)	(43,9)	39,7%	(38,9)	57,8%	(230,7)	(273,7)	(15,7%)
(-) Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(14,0)	(15,1)	(7,4%)	(16,8)	(16,5%)	(60,9)	(59,1)	3,1%
(-) Receita Aplicação Financeira Líq. Impostos	(56,3)	(84,5)	(33,3%)	(59,7)	(5,6%)	(253,0)	(320,7)	(21,1%)
(+) Ajuste IR e CSLL Pagos s/ Alienação JV Techfin	-	-	-	-	-	-	30,2	(100,0%)
Fluxo de Caixa Livre da Empresa	272,3	155,7	74,9%	182,5	49,2%	747,9	553,8	35,1%

Neste trimestre e ao longo de 2024, a TOTVS demonstrou, novamente, sua solidez, previsibilidade e capacidade Operacional e Financeira, fechando o 4T24 com Fluxo de Caixa Livre de R\$272 milhões, crescimento de 75% em relação ao 4T23 e 49% em relação ao 3T24.

No acumulado do ano, o desempenho foi ainda mais relevante, visto que, na comparação com 2023, a Receita avançou 17,5%, o EBITDA Ajustado 18,4% e o Fluxo de Caixa Livre cresceu 35,1%. Este resultado está associado,



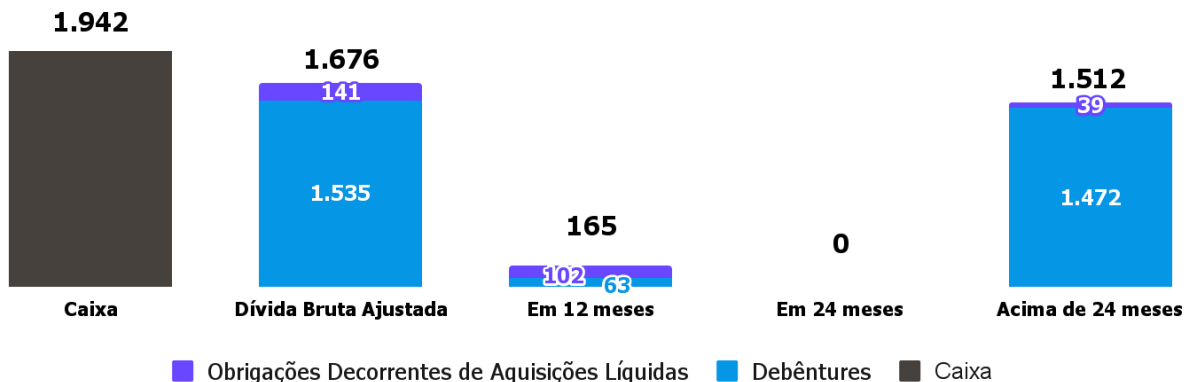
principalmente: (i) ao crescimento de 21% do LAIR; (ii) à busca constante da Companhia em ganhar eficiência de CAPEX na operação T-Cloud, refletida na redução dos investimentos em Ativo Fixo e Intangível; e (iii) à já mencionada eficiência na linha de IR e CSLL pagos.

Endividamento Bruto e Líquido

Em R\$ milhões	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ
Empréstimos e Financiamentos	-	32,1	(100,0%)	-	-
Debêntures	1.535,1	1.546,7	(0,7%)	1.489,5	3,1%
Passivo Financeiro	1.535,1	1.578,8	(2,8%)	1.489,5	3,1%
Obrigações Decorrentes de Aquisições Líquidas	141,1	564,0	(75,0%)	304,7	(53,7%)
Dívida Bruta Total	1.676,2	2.142,8	(21,8%)	1.794,1	(6,6%)
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(1.942,2)	(3.129,2)	(37,9%)	(2.154,8)	(9,9%)
Dívida (Caixa) Líquida	(265,9)	(986,4)	(73,0%)	(360,7)	(26,3%)
Caixa e Equiv. da Dimensa	(579,0)	(645,0)	(10,2%)	(559,1)	3,6%
Dívida Bruta da Dimensa	41,7	41,1	1,5%	38,9	7,3%
Dívida (Caixa) Líquida - excl. Dimensa	271,3	(382,5)	(170,9%)	159,5	70,1%

A Dívida Bruta totalizou R\$1,7 bilhão ao final do 4T24, tendo mais de 90% de seu total com vencimento acima de 24 meses, como demonstrado no gráfico abaixo. A execução do programa de recompra, concomitantemente com o pagamento de juros sobre capital próprio, levou a dívida líquida, desconsiderando a Dimensa, a encerrar o trimestre em R\$271 milhões, correspondentes a 0,2x EBITDA de 2024. Esta é uma posição confortável em um cenário de juros altos.

Caixa e Dívida Bruta Total





Resultados da unidade de negócio Gestão

O Resultado de 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.

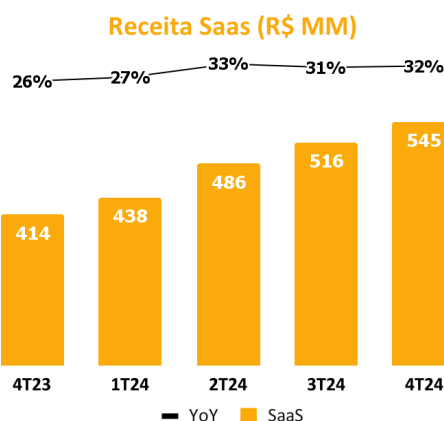
Com o objetivo de auxiliar a análise e o comportamento das linhas de Custos e Despesas, a partir deste trimestre, a tabela abaixo passa a apresentar essas linhas já ajustadas pelos itens extraordinários.

Resultado de Gestão (em R\$ milhões)	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ	2024	2023	Δ
Receita Líquida	1.233,8	1.053,8	17,1%	1.186,1	4,0%	4.665,2	4.018,6	16,1%
Recorrente	1.095,0	905,7	20,9%	1.050,9	4,2%	4.093,6	3.424,7	19,5%
Não Recorrente	138,7	148,0	(6,3%)	135,2	2,6%	571,6	593,9	(3,7%)
Custos	(351,2)	(297,2)	18,2%	(340,5)	3,1%	(1.321,7)	(1.091,9)	21,0%
Lucro Bruto Ajustado	882,5	756,6	16,6%	845,5	4,4%	3.343,5	2.926,6	14,2%
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>71,5%</i>	<i>71,8%</i>	<i>-30 pb</i>	<i>71,3%</i>	<i>20 pb</i>	<i>71,7%</i>	<i>72,8%</i>	<i>-110 pb</i>
Pesquisa e Desenvolvimento	(204,1)	(184,5)	10,6%	(197,4)	3,4%	(777,4)	(695,8)	11,7%
Provisão para Perda Esperada	(13,8)	(6,2)	121,8%	(9,4)	47,1%	(45,6)	(28,4)	60,4%
Despesas Comerciais e de Marketing	(239,9)	(218,0)	10,0%	(230,6)	4,0%	(917,5)	(806,7)	13,7%
Despesas Gerais Adm. e Outras	(103,0)	(92,9)	10,8%	(95,1)	8,3%	(382,8)	(335,9)	14,0%
EBITDA Ajustado de Gestão	321,8	254,9	26,2%	313,0	2,8%	1.220,1	1.059,8	15,1%
<i>% EBITDA Ajustado de Gestão</i>	<i>26,1%</i>	<i>24,2%</i>	<i>190 pb</i>	<i>26,4%</i>	<i>-30 pb</i>	<i>26,2%</i>	<i>26,4%</i>	<i>-20 pb</i>
Itens Extraordinários	(20,5)	(6,2)	232,5%	5,9	(445,2%)	(35,3)	(35,9)	(1,8%)
Ajuste Extraord. Reestruturação Operacional	(4,1)	(2,0)	101,0%	0,5	<(999%)	(7,8)	(12,5)	(38,0%)
Ajuste de M&A a Valor Justo	7,6	1,6	381,7%	-	-	(8,0)	(12,9)	(38,4%)
Gastos com Transações de M&A	(2,8)	(5,7)	(51,7%)	(3,1)	(11,1%)	(12,8)	(9,8)	29,7%
Crédito Tributário	-	-	-	-	-	-	(0,6)	(100,0%)
Ganho (Perda) na Baixa de Ativos	(7,3)	-	-	8,6	(185,3%)	7,2	-	-
Reoneração da Folha de Pagamento	(13,9)	-	-	-	-	(13,9)	-	-
EBITDA de Gestão	301,2	248,7	21,1%	319,0	(5,6%)	1.184,8	1.023,8	15,7%
<i>% EBITDA de Gestão</i>	<i>24,4%</i>	<i>23,6%</i>	<i>80 pb</i>	<i>26,9%</i>	<i>-250 pb</i>	<i>25,4%</i>	<i>25,5%</i>	<i>-10 pb</i>

Receita Recorrente

A Receita Recorrente do trimestre cresceu 21% na comparação ano contra ano, representando uma aceleração em comparação aos 20% de crescimento apurado no trimestre anterior. Como consequência, a representatividade da Receita Recorrente na Receita Líquida Total segue expandindo, tendo atingido 89% no 4T24 e encerrando o ano em 88%, avanço de 250 pontos base sobre 2023, trazendo efeitos positivos de rentabilidade e também tornando nossas soluções mais acessíveis aos clientes.

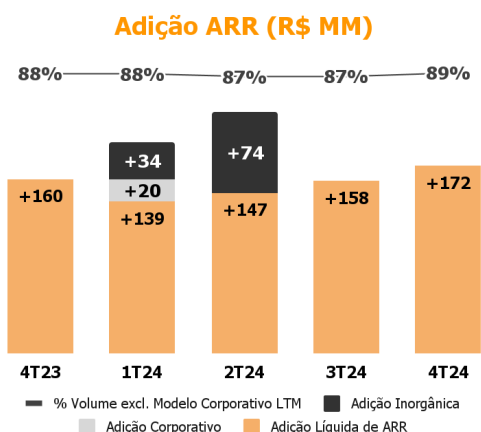
Este desempenho tem, novamente, como destaque as vendas de SaaS Gestão, que seguem com sólida demanda, levando a um novo crescimento de 32% ano contra ano, elevando a receita recorrente dessa modalidade para R\$545 milhões no trimestre.



A crescente demanda e consumo de nuvem estão retratados no avanço de 31% da receita de Cloud em 2024 comparada a 2023, com destaque especial para as soluções T-Cloud (incluindo PaaS - Plataforma as a Service). Esta é uma oferta de Subscrição em nuvem com baixo risco operacional de migração, alto valor agregado para o cliente, permitindo integração mais fácil entre diferentes sistemas e plataformas, o que garante acesso e utilização mais eficiente das soluções TOTVS. Além disso, esta oferta também é benéfica para a TOTVS, devido à sua escalabilidade, flexibilidade, otimização em processos e maior eficiência e agilidade na implantação das soluções. Por isso, como



mencionado em trimestres anteriores, vemos enormes oportunidades de crescimento desta oferta, visto que a receita SaaS+Cloud já representa, aproximadamente, 50% da receita recorrente desta unidade de negócio, mesmo que sua penetração ainda não tenha atingido a metade da base de clientes de Gestão.



O 4T24 foi mais um trimestre de avanços no volume de vendas e no fator Preço, com repasse dos índices inflacionários crescendo 40% trimestre contra trimestre, refletindo a recuperação do IGP-M acumulado de 12 meses. Estes fatores, associados à taxa de retenção em quase 99%, levaram a Adição Líquida de ARR a atingir R\$172 milhões, crescimento de 9% trimestre contra trimestre, com a ARR de Gestão chegando a quase R\$5 bilhões.

Atribuímos o desempenho no volume de vendas deste trimestre, e dos últimos anos, a três principais fatores. O primeiro é o NPS (*Net Promoter Score*), métrica que retrata o nível de clientes mais propensos a recomendar a TOTVS como

parceira (*Trusted Advisor*), incluindo a satisfação dos clientes quanto à qualidade do atendimento, qualidade dos produtos e serviços fornecidos pela TOTVS. Essa satisfação gera um efeito cascata, que impacta positivamente as vendas, uma vez que clientes promotores ampliam as oportunidades de vendas à base de clientes atuais, além de ajudar na atração de novos clientes por meio da popularmente conhecida propaganda “boca a boca”, que é muito poderosa no mercado de software de gestão.

O segundo fator é a ampliação do portfólio, crucial para criar novas oportunidades de *up* e *cross-sell*, ao oferecer uma gama mais ampla de soluções e atender às necessidades de clientes de diferentes segmentos da economia, em diferentes estágios de maturidade, tamanho e até de geografia.

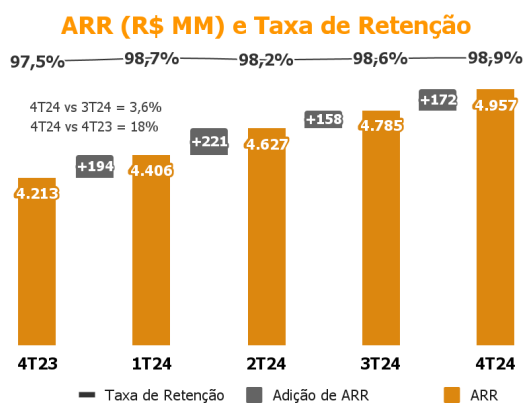
O terceiro fator é a redução do custo total de propriedade das soluções - TCO (*Total Cost of Ownership*). Essa métrica é especialmente relevante para reduzir a “barreira de entrada” para novos clientes utilizarem as soluções de Gestão, o que normalmente resulta na intensificação do uso das soluções em um espaço de tempo menor.

Receitas Não Recorrentes

Em R\$ milhões	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ	2024	2023	Δ
Receitas Não Recorrentes	138,7	148,0	(6,3%)	135,2	2,6%	571,6	593,9	(3,7%)
Licenças	46,3	58,2	(20,4%)	48,9	(5,4%)	218,9	239,9	(8,7%)
Serviços	92,4	89,9	2,9%	86,3	7,1%	352,7	354,0	(0,4%)

As reduções das Receitas com Licenças nas comparações trimestrais e anuais retratam o foco da Companhia nos modelos recorrentes, com a constante busca pela redução do TCO, que é muito importante para a TOTVS continuar sendo cada vez mais competitiva e melhor posicionada como o *Trusted Advisor*.

Tal esforço de redução de TCO também está refletido no ritmo de crescimento das Receitas com Serviços, significativamente abaixo da média de crescimento da Receita Total de Gestão.





Margem Bruta

Neste trimestre, a Margem Bruta de Gestão manteve-se em patamar similar às do 4T23 e 3T24, atingindo 71,5%, refletindo a planejada redução da relevância da Receita de Licenças, bem como dos acordos coletivos de algumas operações relevantes no interior do país nesse período.

É importante explicar que há muitos anos a TOTVS foca na geração de Receitas Recorrentes, que são as mais rentáveis e perenes, bem como na redução de TCO, que torna nossas soluções mais acessíveis. Esse foco impacta a Margem Bruta. Da mesma forma, as aquisições nessa unidade de negócio normalmente trazem empresas com Margem Bruta inferior, o que também pressiona o desempenho nessa métrica.

Por outro lado, esses movimentos ajudam a sustentar o crescimento de receita e têm elevado a Margem Ebitda. Portanto, o saldo é bastante positivo para a TOTVS.

Pesquisa e Desenvolvimento

As despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) representaram 18,6% da Receita Recorrente no trimestre, registrando redução de 180 pontos base em relação ao 4T23 e de 20 pontos base em comparação ao 3T24. Essa diminuição está principalmente associada ao forte crescimento da Receita Recorrente, que mais do que compensou os reajustes salariais decorrentes dos acordos coletivos já mencionados acima.

No ano fechado, as despesas com P&D representam 19% da Receita Recorrente, redução de 130 pontos base em relação a 2023, sem comprometer a continuidade dos investimentos em P&D necessários para a manutenção da estabilidade, profundidade e amplitude funcional das soluções, bem como para a inovações no portfólio de soluções.

Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada representou 1,1% da Receita de Gestão no trimestre e 1,0% no acumulado de 2024. Este patamar, em linha com o baixo nível do histórico recente, está associado a um número reduzido de clientes de grande porte que ingressaram em processos de recuperação judicial no 2T24 e no 4T24. Entretanto, vale destacar que a base de clientes como um todo mantém a resiliência histórica, graças a um modelo de negócio com receita recorrente, sustentado por uma base de clientes pulverizada e diversificada.

Despesas Comerciais e de Marketing

As Despesas Comerciais e de Marketing representaram 19,4% da Receita Líquida de Gestão do 4T24, estabilidade frente ao 3T24 e redução de 120 pontos base em relação ao 4T23.

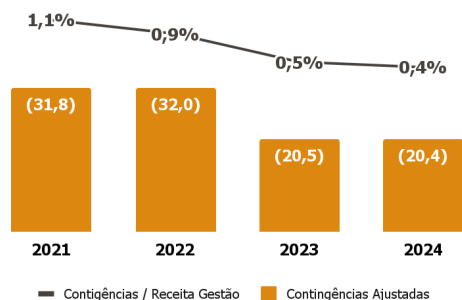
No acumulado do ano, essa linha representou 19,7% da Receita Líquida de Gestão, queda de 40 pontos base em relação a 2023. Esta redução é ainda mais relevante quando considerada a realização de uma grande campanha publicitária TOTVS, focada em construção de marca, além da realização do Universo TOTVS numa área 50% maior do que a utilizada em 2023. Portanto, o ganho de eficiência do time comercial permitiu aumentar os investimentos em Propaganda e Marketing e Eventos com incremento na margem no total das Despesas Comerciais e de Marketing.



Despesas Gerais, Administrativas e Outras

Em R\$ milhões	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ	2024	2023	Δ
Despesas Gerais Adm. e Outras Ajustadas	(103,0)	(92,9)	10,8%	(95,1)	8,3%	(382,8)	(335,9)	14,0%
% Receita Líquida de Gestão	8,3%	8,8%	-50 pb	8,0%	30 pb	8,2%	8,4%	-20 pb
Despesas Gerais e Administrativas	(100,0)	(90,9)	10,0%	(102,2)	(2,2%)	(378,0)	(311,6)	21,3%
Provisão para Contingências	(9,9)	(9,8)	0,6%	(4,5)	117,5%	(20,4)	(20,5)	(0,5%)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	6,8	7,7	(11,5%)	11,6	(41,1%)	15,6	(3,8)	(509,7%)

Contingências (R\$ MM)



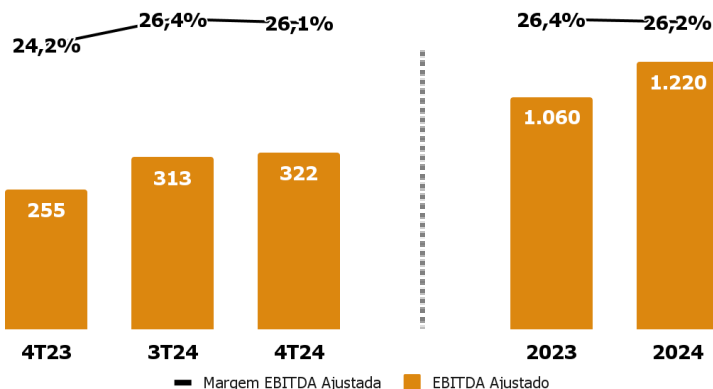
As Despesas Gerais, Administrativas e Outras fecharam o trimestre em 8,3% da Receita Líquida, 50 pontos base abaixo do nível registrado no 4T23 e 30 pontos base acima do 3T24. Esse aumento frente ao trimestre anterior deve-se, principalmente, ao crescimento de R\$5,3 milhões na linha de Provisão para contingências, que tem apresentado uma sazonalidade mais concentrada do quarto trimestre ao longo dos últimos 3 anos. Vale ressaltar que, na visão ano fechado, a Provisão para Contingências segue em seu curso de redução no fluxo de novas ações, com um comportamento de queda nos últimos anos, mesmo com flutuações eventuais entre trimestres. Ao final de 2024, essa despesa representou 0,4% da Receita de Gestão, o que equivale a uma redução de 10 pontos base em relação a 2023.

No acumulado de 2024, as Despesas Gerais e Administrativas cresceram 21%, principalmente pela estrutura das operações adquiridas no período, bem como pela estrutura corporativa atual, que foi estabelecida ao longo do 2S23 e impactou integralmente o ano de 2024. Estas despesas representaram 8,2% da Receita Líquida, redução de 20 pontos base, refletindo, principalmente, a capacidade de alavancagem operacional do modelo de negócios baseado em receita recorrente. Vale lembrar que as estruturas corporativas, a exemplo do Conselho de Administração e da maior parte dos executivos, estão completamente alocadas nesta unidade de negócio.

EBITDA

O EBITDA apresentou uma nova evolução neste trimestre, atingindo R\$322 milhões, crescimento de 26% ano contra ano, com Margem de 26,1%, 190 pontos base acima do 4T23, sendo impulsionado pela aceleração sequencial da Receita Recorrente, pela convergência do IGP-M ao IPCA e pelo avanço na integração de aquisições recentes, que reduziram inicialmente a margem média de Gestão.

EBITDA Ajustado (R\$ MM)



No acumulado de 2024, o EBITDA Ajustado de Gestão atingiu R\$1,2 bilhão, crescimento de 15% em relação a 2023, com Margem de 26,2%, um dos maiores níveis históricos da Companhia. Esse resultado foi obtido, mesmo com o impacto negativo do descasamento entre IGP-M e IPCA ao longo de praticamente três trimestres de 2024 e com a integração de aquisições recentes. Com esses fatores ficando para trás, a tendência é de que a BU Gestão siga avançando no ganho de rentabilidade.



Resultados da unidade de negócio RD Station

Esta unidade de negócio representa o portfólio de soluções focadas no aumento de vendas, competitividade e desempenho dos clientes (*business performance*), por meio de soluções de Marketing Digital, Vendas/*Digital Commerce* e soluções de CX - *Customer Experience*. Com a evolução deste portfólio, esta unidade de negócios passou a ser denominada RD Station (anteriormente denominada Business Performance).

Adicionalmente, com o objetivo de auxiliar a análise e o comportamento das linhas de Custos e Despesas, a partir deste trimestre, a tabela abaixo passa a apresentar essas linhas ajustadas dos itens extraordinários.

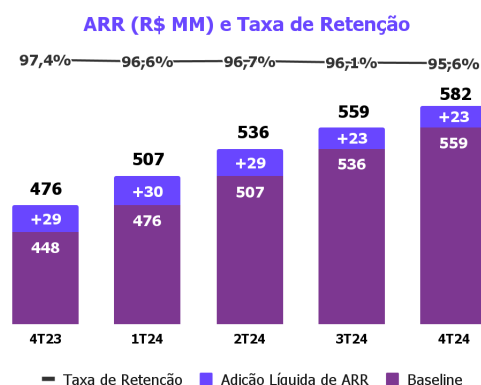
Resultado da RD Station (em R\$ milhões)	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ	2024	2023	Δ
Receita Líquida	150,1	122,7	22,3%	143,7	4,4%	558,8	421,9	32,5%
Recorrente	146,9	119,9	22,5%	140,1	4,8%	547,0	412,4	32,6%
Não Recorrente	3,2	2,8	14,2%	3,6	(12,1%)	11,8	9,5	24,3%
Custos	(37,8)	(28,9)	30,7%	(36,3)	4,2%	(139,4)	(97,4)	43,1%
Lucro Bruto Ajustado	112,3	93,8	19,7%	107,4	4,5%	419,4	324,5	29,2%
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>74,8%</i>	<i>76,4%</i>	<i>-160 pb</i>	<i>74,8%</i>	<i>0 pb</i>	<i>75,1%</i>	<i>76,9%</i>	<i>-180 pb</i>
Despesas Operacionais	(92,4)	(91,6)	0,9%	(90,0)	2,7%	(364,9)	(308,1)	18,5%
Pesquisa e Desenvolvimento	(24,6)	(27,6)	(11,1%)	(27,9)	(11,9%)	(110,0)	(101,5)	8,4%
Provisão para Perda Esperada	(2,9)	(2,1)	35,0%	(3,8)	(23,7%)	(13,8)	(8,0)	72,5%
Despesas Comerciais e de Marketing	(50,3)	(45,5)	10,6%	(43,3)	16,3%	(179,5)	(142,2)	26,2%
Despesas Gerais Administrativas e Outras	(14,6)	(16,3)	(10,1%)	(15,1)	(2,9%)	(61,6)	(56,4)	9,3%
EBITDA Ajustado da RD Station	19,9	2,2	794,5%	17,4	14,0%	54,5	16,5	231,0%
<i>% EBITDA Ajustado da RD Station</i>	<i>13,3%</i>	<i>1,8%</i>	<i>1150 pb</i>	<i>12,1%</i>	<i>120 pb</i>	<i>9,8%</i>	<i>3,9%</i>	<i>590 pb</i>
Itens Extraordinários	(23,1)	(40,0)	(42,3%)	(0,7)	>999%	(34,2)	(60,0)	(43,0%)
Ajuste de M&A a Valor Justo	(21,6)	(40,0)	(46,1%)	(0,7)	>999%	(32,1)	(60,0)	(46,5%)
Ajuste Reestruturação Operacional	-	-	-	-	-	(0,6)	-	-
Reoneração da Folha de Pagamento	(1,5)	-	-	-	-	(1,5)	-	-
EBITDA RD Station	(3,2)	(37,8)	(91,5%)	16,7	(119,1%)	20,3	(43,5)	(146,6%)
<i>% EBITDA RD Station</i>	<i>-2,1%</i>	<i>-30,8%</i>	<i>2870 pb</i>	<i>11,6%</i>	<i>-1370 pb</i>	<i>3,6%</i>	<i>-10,3%</i>	<i>1390 pb</i>

Receita Líquida

A Receita Líquida da RD permaneceu com nível acelerado de crescimento, registrando aumento de 22% no 4T24 em relação ao 4T23. A dinâmica de cálculo da adição líquida de ARR é composta de: (i) novas vendas, tanto para clientes novos, quanto *cross* e *up-sell*; (ii) aumentos de preço, essencialmente por ajustes de inflação; (iii) e Taxa de Retenção dos contratos. Neste trimestre, tivemos boa recuperação nas vendas novas, entretanto, a Taxa de Retenção seguiu em patamares inferiores à média dos últimos trimestres. Com isso, o resultado líquido ficou estável em relação ao 3T24, lembrando que o 4T é sazonalmente pior do que o 3T devido à quantidade de dias úteis em uma operação essencialmente *inbound*.

À medida em que a BU avança na mudança profunda e muito positiva do perfil de sua operação, tornando-a multi-produto, multi-canal e multi-perfil, a tendência é de que haja bom espaço para recuperação da Taxa de Retenção.

No acumulado de 2024, o crescimento de 32% foi impulsionado, majoritariamente, pelas adições de ARR e pelo fortalecimento da estratégia multiproduto, com destaque para as soluções RD Conversas, CRM, e Digital Marketing. Adicionalmente, a estratégia de *cross-sell* com Gestão vem ganhando tração, com as vendas provenientes do time de *field sales* de Gestão, responsável por mais de 30% da adição de ARR no 4T24 e por 20% no acumulado do ano.





Margem Bruta

A Margem Bruta encerrou o 4T24 em 74,8%, mantendo-se estável em relação ao 3T24, mas abaixo dos patamares de 2023, por refletir o aumento da participação das soluções RD Conversas, Lexos e Exact Sales na composição da receita. Como mencionado em trimestres anteriores, essas soluções são relativamente novas e ainda apresentam ganhos de escala e produtividade abaixo dos alcançados pelas soluções mais maduras, como RD Station Marketing e RD Station CRM, que já contam com estruturas mais consolidadas e eficientes. Assim, à medida em que essas novas soluções cresçam, a tendência é de obterem margens mais parecidas com as soluções mais maduras.

Despesas Operacionais

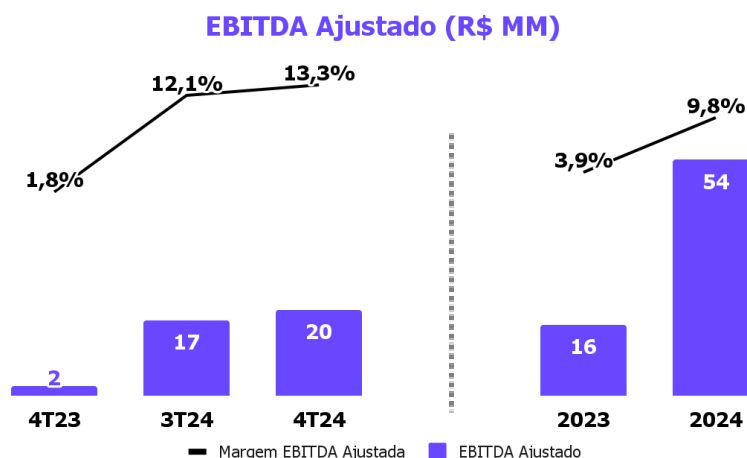
No 4T24, as Despesas Operacionais encerraram o trimestre representando 61,6% da Receita Líquida, redução de 13 pontos percentuais sobre o 4T23, o que demonstrou a capacidade de diluição das despesas e a qualidade do *units economics* da RD. Adicionalmente, a realização do RD Summit em 2024 foi novamente um sucesso, atraindo, em média, 21 mil participantes diários ao longo dos três dias de evento (crescimento de 10% em relação a 2023) e com custo total líquido de aproximadamente R\$14 milhões, similar ao de 2023. Este resultado é reflexo do crescimento na venda de ingressos e cotas de patrocínio, o que reforça a capacidade de engajamento e relevância do RD Summit para o ecossistema, sendo considerado como o maior evento de marketing digital do Brasil.

No acumulado do ano, as despesas operacionais cresceram 18%, enquanto a Receita Líquida cresceu 32%, diluindo, inclusive, as despesas mais fixas e reforçando a alta escalabilidade dos *unit economics* de SaaS puro da unidade de negócio.

EBITDA

O EBITDA encerrou o trimestre em R\$20 milhões, com margem de 13%, o maior patamar histórico da unidade. Este desempenho, meio a um trimestre de realização do RD Summit, reflete a evolução das operações e a escalabilidade do modelo de negócios.

No acumulado dos últimos 12 meses, a Margem EBITDA Ajustada atingiu 10%, apresentando forte crescimento de 590 pontos base, mais do que dobrando em relação a 2023. Esta expansão foi impulsionada, principalmente, pelos ganhos de escala decorrentes da aceleração da Receita e pelo andamento do processo de integração da Tallos, Lexos e Exact Sales. Conforme comentado em trimestres anteriores, esta operação possui um poderoso *unit economics* que tende a ser ainda mais aprimorado com a estratégia de multiproduto e o *cross-sell* com o time de *field sales* da operação de Gestão.





Resultados da unidade de negócio Techfin

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

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

Resultado de Techfin (em R\$ milhões)	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ	2024	2023	Δ
Receita de Techfin Líquida de Funding	96,3	73,1	31,8%	78,4	22,8%	307,5	272,9	12,7%
Receita de Produtos de Crédito	131,0	117,2	11,7%	112,3	16,6%	440,4	437,2	0,7%
Custo de Funding Ajustado	(38,5)	(45,8)	(15,9%)	(36,6)	5,0%	(143,9)	(170,7)	(15,7%)
Receita de Fee ⁽¹⁾	3,8	1,6	132,8%	2,7	39,8%	11,0	6,4	72,9%
Provisão para Perda Esperada	(7,3)	(8,5)	(15,0%)	(7,6)	(4,0%)	(30,6)	(33,3)	(8,0%)
OPEX Ajustado	(64,7)	(62,2)	4,0%	(62,3)	3,9%	(244,2)	(212,2)	15,1%
EBITDA Ajustado Techfin	24,3	2,3	962,3%	8,6	183,8%	32,7	27,4	19,4%
% EBITDA Ajustado Techfin	25,2%	3,1%	2210 pb	10,9%	1430 pb	10,6%	10,0%	60 pb
Bellow EBITDA Ajustado	(14,0)	(4,7)	198,1%	(4,4)	214,7%	(32,1)	(31,8)	0,9%
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	5,2	5,2	0,0%	5,2	0,0%	20,9	20,9	0,0%
Lucro (Prejuízo) Ajustado da Techfin	15,5	2,8	451,2%	9,3	66,2%	21,4	16,4	30,4%
% Lucro (Prejuízo) da Techfin	16,1%	3,9%	1220 pb	11,9%	420 pb	7,0%	6,0%	100 pb
Itens Extraordinários Líq. de IR	(1,9)	-	-	-	-	(3,7)	-	-
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	(5,2)	(5,2)	0,0%	(5,2)	0,0%	(20,9)	(20,9)	0,0%
Lucro (Prejuízo) da Techfin	8,4	(2,4)	(448,1%)	4,1	103,7%	(3,1)	(4,5)	(29,9%)
Outros Resultados ⁽²⁾	4,2	(1,2)	(448,8%)	2,1	103,7%	(1,6)	(7,7)	(79,5%)
Resultado de Equivalência Patrimonial - TOTVS	4,2	(1,2)	(447,4%)	2,1	103,7%	(1,6)	3,2	(149,2%)

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

⁽²⁾ Resultado Atribuído aos Sócios Parceiros + Resultado de Techfin antes da JV com o Itaú

Informações Operacionais (em R\$ milhões)	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ	2024	2023	Δ
Produtos de Crédito								
Produção de Crédito	3.259,4	2.735,6	19,1%	3.047,2	7,0%	11.716,3	10.629,3	10,2%
Prazo médio Prod. de Crédito (dias)	69,6	70,3	(1,0%)	64,2	8,4%	n/a	n/a	-
Carteira Líquida de Crédito	2.135,3	2.086,9	2,3%	2.142,2	(0,3%)	n/a	n/a	-
Prazo médio Cart. em dia (dias)	59,0	68,1	(13,4%)	62,8	(6,1%)	n/a	n/a	-
Posição de Caixa da Operação de Crédito	266,2	334,9	(20,5%)	386,3	(31,1%)	n/a	n/a	n/a
Produtos de Fee								
TPV - Pix Techfin	2.140,1	1.311,1	63,2%	1.807,9	18,4%	6.856,2	3.799,4	80,5%

Receita de Techfin Líquida de Funding

Nos últimos anos, uma parcela relevante da Produção de Crédito da Techfin tem sido originada no agronegócio, com maior concentração sazonal no segundo semestre, especialmente no 3T, devido ao início da safra agrícola no Brasil. Em 2024, esse setor enfrentou condições adversas relacionadas, principalmente, à seca em algumas regiões importantes, além da entrada de algumas empresas de insumos agrícolas em recuperação judicial. Apesar deste cenário desafiador, a Receita Líquida de Funding do 4T24 cresceu 32% em comparação com o 4T23 e 23% em comparação com o 3T24. Este desempenho se deve, em grande parte, ao crescimento de 19% ano contra ano e de 7% trimestre contra trimestre na Produção de Crédito, que atingiu R\$3,3 bilhões no trimestre, impulsionada pelo avanço no volume de produção dos demais setores, o que contribui para uma maior diversificação da carteira e para a consequente diluição da participação do agronegócio na produção de crédito total desta operação no trimestre.

No ano de 2024, a Receita de Techfin atingiu R\$308 milhões, crescimento de 13% em comparação com o ano de 2023, majoritariamente por conta do crescimento de 10% da produção de crédito no período, que atingiu o valor de mais de R\$11,7 milhões.



Custos e Despesas Operacionais Ajustados

No trimestre, os Custos e Despesas Operacionais da Techfin cresceram aproximadamente 4% ano contra ano e trimestre contra trimestre, tendo como fator principal a continuidade dos investimentos realizados para expandir o portfólio de produtos. Nesse contexto, o OPEX da Techfin encerrou o 4T24 em R\$21,3 milhões, alinhado à faixa revisada de projeção financeira estipulada para o 4T24.

Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada manteve-se estável frente ao 3T24 e ao 4T23, representando 0,33% da Carteira Bruta de Crédito no trimestre. A despeito do cenário mais desafiador de Crédito, inclusive no agronegócio, a Techfin manteve sua disciplina e os baixos índices de inadimplência nas faixas de 1 a 90 dias dos Direitos Creditórios vencidos, contribuindo para a melhora na inadimplência acima de 90 dias, que encerrou o 4T24 em 1,2%, 330 pontos base abaixo da Média Brasil.

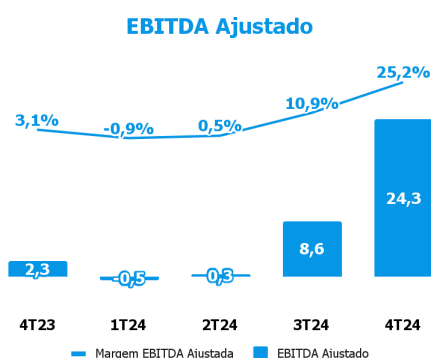
EBITDA

O EBITDA Ajustado da Techfin alcançou R\$24 milhões no trimestre, quase o triplo frente ao 3T24, impulsionado, principalmente, pelo crescimento da Receita Líquida de Funding no período. A Margem EBITDA Ajustada apresentou uma forte expansão, passando de 10,9% no 3T24 para 25,2% no 4T24.

Na comparação com o mesmo período do ano anterior, o EBITDA Ajustado e a Margem EBITDA Ajustada tiveram crescimentos importantes. Passado pouco mais de um ano do início formal da JV, é possível afirmar que a unidade de negócio já entrou no previsto ponto de inflexão ascendente da curva em “J” de rentabilidade. Tal resultado está diretamente associado ao crescimento da Receita Líquida de Funding, conforme comentado no parágrafo anterior, e aos contínuos avanços no processo de integração das operações de Supplier e de Techfin que, conforme comentado nos trimestre anteriores, tem permitido à TOTVS TECHFIN maior fluidez e ganho de eficiência operacional nos investimentos para a construção do primeiro “ERP Banking” do Brasil.

Lucro Líquido

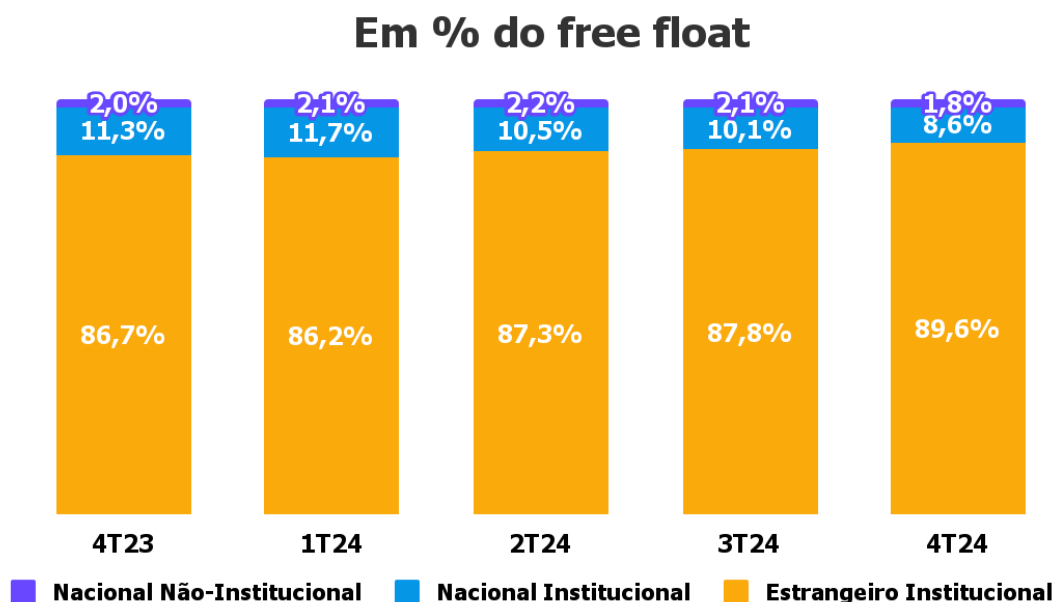
A Techfin encerrou o trimestre com Lucro Líquido Ajustado de R\$16 milhões, cinco vezes acima do 4T23, impulsionado, principalmente, pelo crescimento de mais de 10 vezes do EBITDA Ajustado no mesmo período.





COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

A TOTVS encerrou o 4T24 com Capital Social de aproximadamente R\$3 bilhões, composto por 599.401.581 ações ordinárias, das quais aproximadamente 89% estão em *free-float* com a seguinte composição:



Os investidores institucionais estrangeiros atingiram 90% de participação no free float, o maior percentual desde 2016. Num cenário de forte saída de recursos externos da B3, isso pode significar uma percepção por parte desse perfil de investidor de que a TOTVS é um ativo de alta qualidade, combinando crescimento de dois dígitos por 23 trimestres consecutivos, com ganho de rentabilidade e que negocia atualmente com grande desconto sobre seus peers internacionais.

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

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

Em R\$ milhões	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ	2024	2023	Δ
Receita Líquida	1.383,9	1.176,5	17,6%	1.329,8	4,1%	5.224,0	4.440,4	17,6%
Receita de Gestão	1.233,8	1.053,8	17,1%	1.186,1	4,0%	4.665,2	4.018,6	16,1%
Receita RD Station	150,1	122,7	22,3%	143,7	4,4%	558,8	421,9	32,5%
Custos Operacionais	(393,5)	(326,1)	20,6%	(376,8)	4,4%	(1.466,4)	(1.196,9)	22,5%
Custos de Gestão	(355,4)	(297,2)	19,6%	(340,5)	4,4%	(1.326,8)	(1.099,5)	20,7%
Custos da RD Station	(38,0)	(28,9)	31,5%	(36,3)	4,8%	(139,6)	(97,4)	43,4%
Lucro Bruto Ajustado	990,4	850,4	16,5%	953,0	3,9%	3.757,6	3.243,5	15,8%
Despesas operacionais	(773,9)	(712,7)	8,6%	(704,2)	9,9%	(2.878,8)	(2.546,0)	13,1%
Pesquisa e Desenvolvimento	(234,6)	(212,1)	10,6%	(225,3)	4,1%	(893,3)	(797,3)	12,0%
Despesas Comerciais e Marketing	(295,4)	(264,0)	11,9%	(273,9)	7,9%	(1.103,5)	(951,7)	15,9%
Provisão para Perda Esperada	(16,6)	(8,3)	99,7%	(13,1)	26,8%	(59,4)	(36,4)	63,1%
Despesas Gerais e Administrativas	(121,0)	(109,0)	11,0%	(111,4)	8,6%	(458,5)	(388,7)	17,9%
Provisão para Contingências	(9,9)	(12,4)	(19,8%)	(4,5)	118,3%	(20,8)	(23,1)	(9,8%)
Depreciação e Amortização	(81,6)	(73,3)	11,3%	(86,9)	(6,1%)	(326,3)	(282,8)	15,4%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(14,8)	(33,5)	(55,8%)	11,0	(234,8%)	(17,1)	(66,0)	(74,1%)
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	216,5	137,7	57,2%	248,8	(13,0%)	878,8	697,5	26,0%
Resultado Financeiro	(15,2)	(1,1)	>999%	(19,8)	(23,1%)	(49,3)	(17,4)	183,3%
Resultado da Equivalência Patrimonial	4,2	(1,2)	(447,4%)	2,1	103,7%	(1,6)	3,2	(149,2%)
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	205,4	135,3	51,8%	231,1	(11,1%)	827,9	683,3	21,2%
Imposto de Renda e Contrib. Social	(15,9)	(9,1)	74,6%	64,8	(124,5%)	(91,4)	(146,6)	(37,7%)
Lucro (Prejuízo) da Operação Descontinuada	-	-	-	-	-	(1,1)	227,8	(100,5%)
Lucro Líquido Consolidado	189,5	126,2	50,2%	295,8	(35,9%)	735,4	764,4	(3,8%)
Lucro Líquido de Não Controladores	(4,5)	(8,7)	(47,7%)	(4,8)	(6,7%)	(17,9)	(29,6)	(39,5%)
Lucro Líquido GAAP	185,0	117,6	57,4%	291,0	(36,4%)	717,5	734,8	(2,4%)
Margem Líquida	13,4%	10,0%	340 pb	21,9%	-850 pb	13,7%	16,5%	-280 pb



ANEXO II

Reconciliação da Demonstração do Resultado Consolidado

Em R\$ milhões	4T24			2024		
	Resultado GAAP*	Reclass. Depr. e Amort.**	Resultado Consolidado	Resultado GAAP*	Reclass. Depr. e Amort.**	Resultado Consolidado
	(a)	(b)	(a+b)	(a)	(b)	(a+b)
Receita Líquida	1.383,9	-	1.383,9	5.224,0	-	5.224,0
Receita de Gestão	1.233,8	-	1.233,8	4.665,2	-	4.665,2
Receita da RD Station	150,1	-	150,1	558,8	-	558,8
Custos	(426,8)	33,3	(393,5)	(1.594,1)	127,8	(1.466,4)
Lucro Bruto	957,1	33,3	990,4	3.629,9	127,8	3.757,6
<i>Margem Bruta</i>	<i>69,2%</i>		<i>71,6%</i>	<i>69,5%</i>		<i>71,9%</i>
Despesas (Receitas) operacionais	(740,7)	(33,3)	(773,9)	(2.751,0)	(127,8)	(2.878,8)
Pesquisa e Desenvolvimento	(247,7)	13,1	(234,6)	(945,3)	51,9	(893,3)
Despesas Comerciais e Marketing	(301,8)	6,3	(295,4)	(1.135,9)	32,5	(1.103,5)
Despesas Gerais e Administrativas	(159,7)	28,8	(130,9)	(593,4)	114,1	(479,3)
Depreciação e Amortização	-	(81,6)	(81,6)	-	(326,3)	(326,3)
Provisão para Perda Esperada	(16,6)	-	(16,6)	(59,4)	-	(59,4)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(14,8)	-	(14,8)	(17,1)	-	(17,1)
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	216,4	0,0	216,5	878,8	(0,0)	878,8
Receitas Financeiras	54,1	-	54,1	278,3	-	278,3
Despesas Financeiras	(69,3)	-	(69,3)	(327,6)	-	(327,6)
Resultado da Equivalência Patrimonial	4,2	-	4,2	(1,6)	-	(1,6)
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	205,4	0,0	205,4	827,9	(0,0)	827,9
Imposto de Renda e Contrib. Social	(15,9)	-	(15,9)	(91,4)	-	(91,4)
Lucro (Prejuízo) Líquido da Dim. Techfin	-	-	-	(1,1)	-	(1,1)
Lucro Líquido Consolidado	189,5	0,0	189,5	735,4	(0,0)	735,4
Lucro Líquido de Não Controladores	(4,5)	-	(4,5)	(17,9)	-	(17,9)
Lucro Líquido GAAP	185,0	0,0	185,0	717,5	(0,0)	717,5
<i>Margem Líquida</i>	<i>13,4%</i>		<i>13,4%</i>	<i>13,7%</i>		<i>13,7%</i>

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

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



ANEXO III

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

Em R\$ milhões	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ	2024	2023	Δ
Lucro Líquido Consolidado	189,5	126,2	50,2%	295,8	(35,9%)	735,4	764,4	(3,8%)
(-) Lucro (Prejuízo) Líquido da Dim. Techfin	-	-	-	-	-	(1,1)	227,8	(100,5%)
(+) Depreciação e Amortização	81,6	73,3	11,3%	86,9	(6,1%)	326,3	282,8	15,4%
(-) Resultado Financeiro	(15,2)	(1,1)	>999%	(19,8)	(23,1%)	(49,3)	(17,4)	183,3%
(+) Imp. de Renda e Contrib. Social	15,9	9,1	74,6%	(64,8)	(124,5%)	91,4	146,6	(37,7%)
EBITDA GAAP	302,2	209,8	44,1%	337,7	(10,5%)	1.203,5	983,5	22,4%
(+) EBITDA Ajustado Techfin	12,2	1,1	962,3%	4,3	183,8%	16,3	13,7	19,4%
(-) Resultado da Equivalência Patrimonial	4,2	(1,2)	(447,4%)	2,1	103,7%	(1,6)	3,2	(149,2%)
(+) Itens Extraordinários	43,6	46,2	(5,5%)	(5,2)	(935,5%)	69,5	95,9	(27,6%)
Ajuste de M&A a Valor Justo	13,9	38,4	(63,7%)	0,7	>999%	40,1	72,9	(45,0%)
Ajuste Reestruturação Operacional	4,1	2,0	101,0%	(0,5)	<(999%)	8,3	12,5	(33,5%)
Gastos com Transações de M&A	2,8	5,7	(51,7%)	3,1	(11,1%)	12,8	9,8	29,7%
Crédito Tributário	-	-	-	-	-	-	0,6	(100,0%)
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	7,3	-	-	(8,6)	(185,3%)	(7,2)	-	-
Ajuste Reoneração da Folha de Pagamento	15,5	-	-	-	-	15,5	-	-
EBITDA Ajustado	353,8	258,3	37,0%	334,7	5,7%	1.290,9	1.089,9	18,4%



ANEXO IV

Fluxo de Caixa GAAP

Em R\$ milhões	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ	2024	2023	Δ
LAIR	205,4	135,3	51,8%	231,1	(11,1%)	827,9	683,3	21,2%
Ajustes por:	195,7	230,8	(15,2%)	164,9	18,7%	715,7	775,8	(7,7%)
Depreciação e Amortização	81,6	73,3	11,3%	86,9	(6,1%)	326,3	282,8	15,4%
Pagamento Baseado em Ações	4,7	21,1	(77,6%)	21,6	(78,1%)	52,4	64,3	(18,5%)
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	8,5	0,9	864,4%	(11,2)	(175,6%)	(9,8)	1,4	(798,0%)
Provisão para Perda Esperada	16,6	8,3	99,7%	13,1	26,8%	59,4	36,4	63,1%
Equivalência Patrimonial	(4,2)	1,2	(447,4%)	(2,1)	103,7%	1,6	(3,2)	(149,2%)
Provisão (Reversão) para Contingências	9,9	12,4	(19,9%)	4,5	118,1%	20,9	23,1	(9,5%)
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	16,5	35,5	(53,4%)	(20,1)	(182,1%)	(5,2)	70,7	(107,4%)
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	62,0	78,1	(20,6%)	72,2	(14,0%)	270,1	300,3	(10,0%)
Varição em Ativos e Passivos Op.:	29,8	(20,7)	(243,8%)	(64,7)	(146,0%)	(94,9)	(92,4)	2,7%
Contas a Receber de Clientes	5,8	12,7	(54,1%)	(9,0)	(164,8%)	(70,6)	(70,6)	0,1%
Impostos a Recuperar	(15,8)	(50,3)	(68,5%)	(16,5)	(3,9%)	(51,3)	(46,2)	10,9%
Depósitos Judiciais	1,7	(1,3)	(226,5%)	(1,1)	(253,8%)	1,7	(5,5)	(130,3%)
Outros Ativos	26,8	52,2	(48,7%)	(23,1)	(215,8%)	(83,6)	(37,7)	121,8%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	(26,0)	(34,5)	(24,5%)	-	(781,9%)	81,1	97,0	(16,3%)
Fornecedores	38,4	20,3	88,9%	(24,1)	(259,3%)	50,1	19,7	154,3%
Comissões a Pagar	5,5	(2,4)	(330,9%)	11,2	(51,0%)	3,9	(2,9)	(235,4%)
Impostos a Pagar	0,8	13,0	(93,6%)	2,9	(71,4%)	(3,3)	(27,3)	(87,8%)
Outras Contas a Pagar	(7,4)	(30,5)	(75,7%)	(8,8)	(15,7%)	(22,9)	(19,0)	20,5%
Geração Operacional de Caixa	430,9	345,4	24,8%	331,3	30,1%	1.448,7	1.366,6	6,0%
Juros Pagos	(1,5)	(2,4)	(35,5%)	(76,2)	(98,0%)	(177,9)	(224,9)	(20,9%)
IR e CSLL Pagos	(27,0)	(46,2)	(41,7%)	(33,4)	(19,4%)	(156,2)	(189,6)	(17,6%)
Geração Líq. Operacional de Caixa	402,4	296,8	35,6%	221,7	81,5%	1.114,6	952,1	17,1%
Aumento de Ativo Imobilizado	(38,7)	(25,3)	53,0%	(20,3)	90,4%	(119,9)	(123,3)	(2,7%)
Aumento de Intangível	(24,2)	(20,3)	19,3%	(20,1)	20,4%	(122,5)	(153,9)	(20,5%)
Mútuo com Franquias	10,8	3,9	174,6%	(18,8)	(157,4%)	(0,6)	13,2	(104,5%)
Dividendos Recebidos	-	-	-	-	-	-	9,1	(100,0%)
Aquisição de Participação Societária	(38,9)	(5,7)	585,8%	-	-	(622,4)	(88,9)	600,4%
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(159,7)	(0,7)	>999%	-	-	(474,7)	(43,5)	991,3%
Venda (Aquisição) de Investimentos	(1,4)	-	-	22,0	(106,2%)	41,8	0,1	>999%
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	1,7	1,8	(4,9%)	1,6	2,5%	11,6	3,5	231,1%
Investimento em Fundo CVC	(5,6)	(20,7)	(72,9%)	(15,4)	(63,5%)	(47,0)	(24,8)	89,3%
Caixa Recebido (Investido) Dim. Techfin	-	-	-	-	-	-	405,2	(100,0%)
Utilização de Caixa em Investimentos	(256,1)	(67,0)	282,1%	(51,0)	402,3%	(1.333,6)	(3,4)	>999%
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	-	-	-	-	-	(40,4)	(11,0)	268,5%
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(14,0)	(15,1)	(7,4%)	(16,8)	(16,5%)	(60,9)	(59,1)	3,1%
Captação de Debên e Empr. e Fin.	-	-	-	1.475,0	(100,0%)	1.475,0	32,1	>999%
Pag. de Principal de Debêntures	-	-	-	(1.500,0)	(100,0%)	(1.505,0)	-	-
Investimento de não controladores	-	-	-	-	-	-	4,2	(100,0%)
Dividendos e JCP Pago	(128,7)	(142,3)	(9,5%)	(136,6)	(5,8%)	(265,4)	(412,2)	(35,6%)
Ações em Tesouraria, Líquidas	(216,3)	-	-	(42,7)	406,9%	(571,4)	(109,4)	422,3%
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	(359,0)	(157,4)	128,1%	(221,1)	62,4%	(968,0)	(555,3)	74,3%
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(212,7)	72,4	(393,7%)	(50,4)	322,0%	(1.187,0)	393,4	(401,7%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.154,8	3.056,7	(29,5%)	2.205,2	(2,3%)	3.129,2	2.735,8	14,4%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	1.942,2	3.129,1	(37,9%)	2.154,8	(9,9%)	1.942,2	3.129,2	(37,9%)



ANEXO V

Balço Patrimonial (GAAP)

Em R\$ milhões	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ
ATIVO					
Circulante	2.763,6	3.906,3	(29,3%)	3.058,5	(9,6%)
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.942,2	3.129,2	(37,9%)	2.154,8	(9,9%)
Contas a Receber de Clientes	625,7	600,7	4,2%	647,8	(3,4%)
Provisão para Perdas Esperadas	(62,4)	(62,2)	0,2%	(65,8)	(5,3%)
Tributos Correntes a Recuperar	83,5	87,8	(4,9%)	80,3	4,0%
Garantias de Investimentos	14,0	13,2	6,1%	13,7	2,2%
Outros Ativos	160,6	137,6	16,7%	227,8	(29,5%)
Não Circulante	5.768,2	4.922,6	17,2%	5.721,8	0,8%
Realizável a Longo Prazo	785,9	514,5	52,8%	733,0	7,2%
Contas a Receber de Clientes	13,8	16,5	(16,4%)	16,5	(16,5%)
Crédito com Empresas Ligadas	5,1	3,8	33,4%	5,2	(3,5%)
IR e CSLL Diferidos	253,5	147,4	72,0%	231,2	9,6%
Depósitos Judiciais	28,4	33,8	(16,1%)	31,9	(11,1%)
Ativos Financeiros	179,8	127,5	41,1%	163,5	10,0%
Garantias de Investimentos	188,8	116,8	61,7%	181,6	4,0%
Outros Ativos	116,5	68,7	69,6%	103,0	13,1%
Investimentos	321,8	323,4	(0,5%)	317,6	1,3%
Imobilizado	399,2	413,5	(3,5%)	397,5	0,4%
Intangível	4.261,2	3.671,2	16,1%	4.273,7	(0,3%)
TOTAL DO ATIVO	8.531,7	8.828,9	(3,4%)	8.780,4	(2,8%)
PASSIVO					
Circulante	1.144,2	1.348,7	(15,2%)	1.254,0	(8,8%)
Obrigações Sociais e Trabalhistas	438,7	376,0	16,7%	473,3	(7,3%)
Fornecedores	212,0	155,3	36,5%	170,4	24,4%
Obrigações fiscais	122,6	107,4	14,1%	113,9	7,6%
Debêntures	62,8	55,2	13,8%	18,5	240,1%
Empréstimos e Financiamentos	-	32,1	(100,0%)	-	-
Financiamento por Arrendamento	58,1	58,6	(0,8%)	58,2	(0,1%)
Dividendos e JCP a Pagar	1,2	1,8	(31,4%)	1,1	15,8%
Obrigações por Aquisição de Invest.	115,7	421,8	(72,6%)	244,9	(52,8%)
Comissões a Pagar	69,1	62,6	10,4%	63,6	8,6%
Outros Passivos	64,0	78,0	(18,0%)	110,0	(41,9%)
Não Circulante	2.400,4	2.467,5	(2,7%)	2.418,3	(0,7%)
Financiamento por Arrendamento	68,3	106,7	(36,0%)	78,2	(12,7%)
Debêntures	1.472,3	1.491,5	(1,3%)	1.471,0	0,1%
Obrigações por Aquisição de Invest.	228,2	272,1	(16,1%)	255,0	(10,5%)
Obrigações Fiscais	0,0	0,0	(9,5%)	0,0	(2,6%)
IR e CSLL Diferidos	13,7	8,6	58,9%	15,6	(12,0%)
Provisão para Contingências	106,3	112,0	(5,1%)	100,9	5,3%
Passivo Financeiro	444,8	412,7	7,8%	435,3	2,2%
Outros Passivos	66,8	63,8	4,6%	62,3	7,2%
Patrimônio Líquido	4.987,1	5.012,7	(0,5%)	5.108,1	(2,4%)
Capital Social	2.962,6	2.962,6	0,0%	2.962,6	0,0%
Ações em Tesouraria	(350,2)	(283,4)	23,5%	(606,6)	(42,3%)
Reserva de Capital	281,8	738,3	(61,8%)	730,8	(61,4%)
Reservas de Lucros	1.715,4	1.262,7	35,9%	1.659,3	3,4%
Ajustes Acumulados de Conversão	71,7	40,4	77,4%	56,6	26,8%
Part. dos Acionistas Não Controladores	305,8	292,1	4,7%	305,5	0,1%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	8.531,7	8.828,9	(3,4%)	8.780,4	(2,8%)



ANEXO VI

Aging de Amortização de Intangíveis de Aquisições (Gestão + RD Station)

Em R\$ milhões	4T24
Até 12 meses	81,0
de 13 a 24 meses	81,1
de 25 a 36 meses	80,3
de 37 a 48 meses	68,3
mais de 48 meses	274,0
Total	584,7

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

Em R\$ milhões	4T24
Até 12 meses	9,0
de 13 a 24 meses	6,6
de 25 a 36 meses	6,6
de 37 a 48 meses	6,6
mais de 48 meses	26,8
Total	55,4



ANEXO VII

Fluxo de Caixa Techfn (100%)

Em R\$ milhões	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ	2024	2023	Δ
LAIR	13,6	(3,0)	(552,4%)	2,7	396,5%	2,7	(4,2)	(162,9%)
Itens que não afetam o Caixa	50,4	57,6	(12,5%)	51,0	(1,1%)	210,8	240,8	(12,4%)
Varição no Capital de Giro	(143,8)	112,7	(227,7%)	(249,6)	(42,4%)	(199,7)	(187,4)	6,5%
Geração Operacional de Caixa	(79,8)	167,2	(147,7%)	(195,9)	(59,3%)	13,8	49,1	(71,9%)
Juros pagos	(3,6)	(11,3)	(67,8%)	(0,5)	613,8%	(4,6)	(11,4)	(60,1%)
IR e CSLL pagos	(0,4)	(0,1)	464,5%	(0,1)	180,0%	(0,8)	(0,1)	654,2%
Geração Líq. Operacional de Caixa	(83,7)	155,9	(153,7%)	(196,5)	(57,4%)	8,4	37,6	(77,6%)
Ativo Fixo	(0,5)	(1,0)	(52,6%)	0,3	(239,9%)	(0,6)	(1,7)	(67,5%)
Intangíveis	-	(0,1)	(100,0%)	(0,1)	(100,0%)	(3,2)	(0,8)	319,3%
Resgates (Investimentos) Financeiros	151,2	(129,2)	(217,0%)	83,2	81,6%	150,1	218,1	(31,2%)
Utilização de Caixa em Investimentos	150,7	(130,2)	(215,7%)	83,5	80,5%	146,4	215,7	(32,1%)
Aumento (Redução) Dívida Bruta	118,1	(600,0)	(119,7%)	240,7	(50,9%)	366,2	-	-
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(1,8)	(0,4)	322,9%	(0,4)	337,7%	(3,1)	(1,4)	124,5%
Resgate (Apli.) de Cotas Seniores	(124,6)	466,3	(126,7%)	(113,0)	10,2%	(458,0)	(410,1)	11,7%
Aumento de Capital Líquido de Gastos	-	-	-	-	-	-	204,7	(100,0%)
Dividendos/JCP/Recompra de Ações	-	-	-	-	-	-	(12,1)	(100,0%)
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	(8,2)	(134,1)	(93,9%)	127,3	(106,5%)	(95,0)	(218,9)	(56,6%)
Aumento (Redução) das Disponibilidades	58,7	(108,4)	(154,2%)	14,3	311,7%	59,8	34,4	74,0%
Caixa e Equiv. no Início do Período	200,2	307,5	(34,9%)	186,0	7,7%	186,0	164,8	12,9%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	259,0	199,2	30,0%	200,2	29,3%	245,8	199,2	23,4%
Receita Aplicação Financeira Líq. Impostos	2,8	5,7	(51,1%)	3,8	(27,5%)	15,4	11,6	33,0%
Fluxo de Caixa Livre da Empresa *	(85,1)	160,0	(153,2%)	(200,0)	(57,4%)	(9,3)	33,6	(127,6%)

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



ANEXO VIII

Balço Patrimonial Techfin (100%)

Em R\$ milhões	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ
ATIVO					
Circulante	2.689,5	2.640,4	1,9%	2.686,8	0,1%
Caixa e Equivalentes de Caixa	259,0	199,2	30,0%	200,2	29,3%
Aplicações Financeiras	154,2	279,0	(44,7%)	299,0	(48,4%)
Contas a Receber de Clientes	2.148,5	2.080,8	3,3%	2.138,4	0,5%
Outros Ativos	127,8	81,4	57,1%	49,2	159,9%
Não Circulante	223,6	260,4	(14,1%)	234,8	(4,7%)
Realizável a Longo Prazo	41,6	46,4	(10,4%)	46,2	(10,0%)
Outros Ativos	41,6	46,4	(10,4%)	46,2	(10,0%)
Imobilizado	7,0	7,2	(2,7%)	4,7	48,6%
Intangível	175,1	206,9	(15,4%)	183,9	(4,8%)
TOTAL DO ATIVO	2.913,1	2.900,8	0,4%	2.921,6	(0,3%)
PASSIVO					
Circulante	2.259,5	2.243,5	0,7%	2.277,0	(0,8%)
Empréstimos e Financiamentos	372,7	1,6	>999%	251,4	48,2%
Repasse para parceiros	715,1	779,1	(8,2%)	764,0	(6,4%)
Cotas Seniores e Mezanino	1.111,1	1.410,5	(21,2%)	1.200,6	(7,5%)
Outros Passivos	60,6	52,4	15,7%	61,0	(0,7%)
Não Circulante	10,0	10,5	(5,2%)	9,4	6,4%
Empréstimos e Financiamentos	2,4	1,8	32,1%	0,9	172,7%
Provisão para Obrig. legais vinculadas a processos judiciais	0,9	2,5	(62,2%)	1,7	(44,9%)
Outros Passivos	6,7	6,3	6,7%	6,8	(2,0%)
Patrimônio Líquido	643,6	646,7	(0,5%)	635,2	1,3%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.913,1	2.900,8	0,4%	2.921,6	(0,3%)



ANEXO IX

Direitos Creditórios da Techfin por Vencimento

Direitos Creditórios por Vencimento (Em R\$ milhões)	4T24	4T23	Δ	3T24	Δ
A vencer	2.135,0	2.069,8	3,1%	2.125,3	0,5%
<i>Títulos Vencidos</i>					
Até 30 dias	10,4	15,1	(31,4%)	14,3	(27,6%)
de 31 a 60 dias	3,1	5,5	(44,2%)	5,1	(39,0%)
de 61 a 90 dias	3,0	4,0	(25,0%)	3,3	(9,3%)
de 91 a 180 dias	9,6	10,7	(10,5%)	10,4	(7,6%)
de 181 a 360 dias	17,4	21,0	(17,3%)	17,2	1,3%
mais de 360 dias	133,4	103,6	28,8%	131,1	1,7%
Contas a receber bruto	2.311,8	2.229,8	3,7%	2.306,7	0,2%
(-) Provisão para perda esperada	(165,9)	(142,9)	16,1%	(164,2)	1,1%
Total	2.145,9	2.086,9	2,8%	2.142,5	0,2%



ANEXO X

Amortização de Ágio de Aquisição (*Goodwill*)

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

O ágio referente às aquisições não é amortizado contabilmente. Conforme demonstrado na tabela abaixo, o ágio totalizou **R\$3,4 bilhões** no 4T24, dos quais, R\$640 milhões já foram amortizados para fins de IR/CS.

Ágio de aquisição (R\$ milhões)	
Total	3.382,1
Utilizado como benefício até 31/12	(639,9)
Saldo a ser utilizado:	2.742,2
<hr/>	
Saldo empresas não incorporadas	2.112,4
Saldo incorporado a utilizar:	629,8
2025	(165,8)
2026	(164,1)
2027	(136,6)
>2027	(163,4)



GLOSSÁRIO

A

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

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

C

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

D

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

E

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

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

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

F

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

G

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

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

I

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

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

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

Inflação nos custos e despesas: os custos e despesas operacionais podem ser influenciados pela inflação. Sendo uma empresa de Tecnologia, a principal linha é a de Pessoal. As bases salariais dos colaboradores são reajustadas através do processo de negociação entre sindicatos de trabalhadores e das empresas. Esse reajuste geralmente é anual e visa compensar a perda do poder de compra causada pela inflação. Desta forma, utiliza-se como base nesta negociação a variação dos últimos 12 meses do IPCA e/ou INPC. Cada região em que a Companhia possui uma operação está associada a um sindicato específico do setor e possui aniversários de reajuste em datas distintas, sendo as mais relevantes listadas abaixo conforme a concentração de número de colaboradores: (i) São Paulo reajustado em Janeiro; (ii) Belo Horizonte e Rio de Janeiro reajustados em Setembro; (iii) Joinville reajustado em Outubro; e (iv) Santa Catarina em Agosto.

Inflação na receita: a Companhia ajusta periodicamente os preços de seus produtos e serviços, visando a



sustentabilidade do negócio e o acompanhamento das variações do mercado. A tabela de preços é revisada regularmente e a grande maioria dos contratos de Receita Recorrentes prevê reajustes anuais automáticos, levando em consideração diversos fatores, sendo o principal deles a inflação.

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

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

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

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

J

JCP (Juros Sobre Capital Próprio): Os Juros sobre Capital Próprio são uma forma de remuneração paga aos sócios ou acionistas de uma empresa, calculados sobre o valor do capital próprio. Essa remuneração é considerada uma despesa para a empresa, o que significa que ela pode ser deduzida do lucro líquido antes do cálculo do Imposto de Renda (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), reduzindo assim a carga tributária da mesma ao

mesmo tempo em que distribui dividendos para os acionistas. Vale ressaltar que o pagamento de JCP é limitado ao menor valor entre: (i) 50% do lucro líquido do exercício; (ii) 50% dos lucros acumulados e reservas de lucros; e (iii) variação da Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP) sobre o patrimônio líquido.

L

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

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

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

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

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



M

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

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

N

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

O

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

P

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

R

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

S

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

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

T

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

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

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

U

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

Unidade de negócio RD Station: Segmento da TOTVS responsável por soluções de melhoria de desempenho para os negócios, incluindo ferramentas de marketing digital, gestão de clientes e automação.

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

EARNINGS RELEASE 4Q24

VIDEO CONFERENCE - February 13th, 2025 at 11:00 am (BRT)

*Click [here](#) to register for the live transmission in Portuguese with simultaneous translation to english
For more information, access ri.totvs.com/en*





4Q24

EARNINGS RELEASE

São Paulo, February 12th, 2025 - TOTVS S.A. (B3: TOTS3), leader in the development of business solutions in Brazil, announces its results for the **Fourth Quarter of 2024 (4Q24)**.

4Q24 AND FULL-YEAR 2024 RESULTS CONSOLIDATE THE EVOLUTION OF PROFITABILITY

- Consolidated Net Revenue⁽¹⁾ grew 17.5% in 2024 vs. 2023, reaching R\$5.4 billion
- Adjusted EBITDA Margin reached 24.7% in 4Q24, up 340 basis points compared to 4Q23
- EBITDA Margin of the RD Station business unit grew more than 3x in 2024 vs. 2023

4Q24 NET REVENUE⁽¹⁾

R\$1.4billion
+18% vs 4Q23

4Q24 ADJUSTED EBITDA

R\$354million
+37% vs 4Q23

4Q24 ADJUSTED
NET INCOME

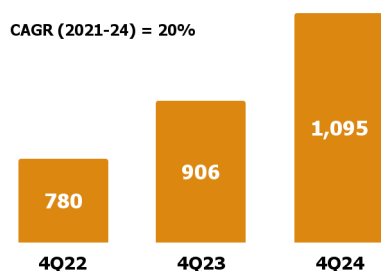
R\$237million
+42% vs 4Q23

4Q24 FREE CASH FLOW

R\$272million
+75% vs 4Q23

Management Recurring Revenue (R\$ million)

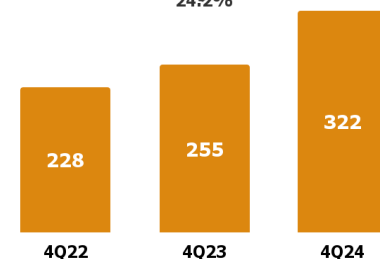
CAGR (2021-24) = 20%



■ Recurring Revenue

Management Adj. EBITDA (R\$ million)

25.1% → 24.2% → 26.1%



■ Adjusted EBITDA ■ Adjusted EBITDA Margin

Management ARR

R\$5billion

+3.6% vs 3Q24
+17% vs 4Q23

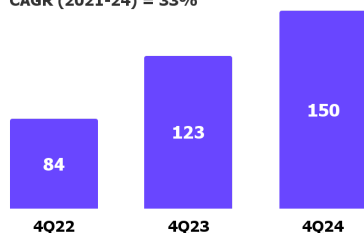
Management
ARR Net Addition

R\$172million

+9% vs 3Q24

RD Station Revenue (R\$ million)

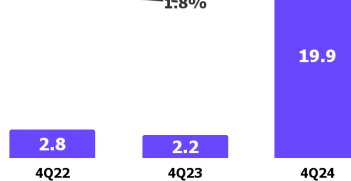
CAGR (2021-24) = 33%



■ Recurring Revenue

RD Station Adj. EBITDA (R\$ million)

3.3% → 1.8% → 13.3%



■ Adjusted EBITDA ■ Adjusted EBITDA Margin

RD Station ARR

R\$581million

+4.0% vs 3Q24
+22% vs 4Q23

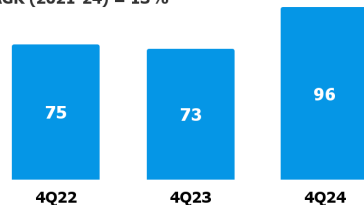
RD Station EBITDA

R\$20million

+14% vs 3Q24
+795% vs 4Q23

Techfin Revenue Net of Funding (R\$ million)

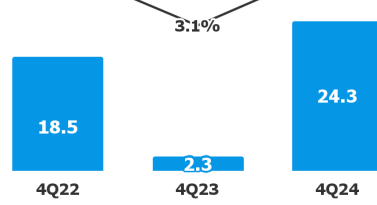
CAGR (2021-24) = 13%



■ Revenue - Net of funding

Techfin Adjusted EBITDA (R\$ million)

24.5% → 3.1% → 25.2%



■ % Adjusted EBITDA ■ Adjusted EBITDA

Delinquency over 90 days

1.2%

330 basis points lower than
Brazil Average⁽²⁾

Credit Production

+R\$3.2billion

+19% vs 4Q23

(1) The Revenue Net of Funding (Non-GAAP) incorporates the notion of Techfin Revenue at 50%, net of funding cost, in the consolidation of the Company's revenues, in all periods.
(2) Source: Brazilian Central Bank (www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticasmonetariascredito) > tabelas.xls > Tabela 23 > MPMe



RECENT EVENTS

Closing of VAREJONLINE acquisition

Transaction completion announced at the end of December 2024



Upon satisfaction of all precedent conditions, the acquisition of Varejonline was concluded on December 30th, 2024. Varejonline's results will be consolidated in the results of the Management business unit starting from the first quarter of 2025.

For more information, please [click here](#)

Interest on Equity (IoE)

The 2H24 distribution has been approved

The Board of Directors resolved, on November 25th, to distribute Interest on Equity (IoE) for the second half of 2024 (2H24) in the amount of R\$128.7million, corresponding to R\$0.22 per share, which payment took place on December 27th, 2024, to shareholders of the Company on December 3rd, 2024.

For more information, please [click here](#)



RD Summit

Brazil's largest digital marketing event

The RD Summit was convened in Sao Paulo city for the second year in a row, attracting an average daily attendance of 21,000 participants (a 10% increase over 2023) across the three-day event. The event showcased numerous innovations benefiting both clients and the entire RD Station ecosystem, consolidating its standing as Brazil's premier digital marketing event.

For more information, please [click here](#) (Portuguese only)

Sustainalytics - ESG Risk Ratings

TOTVS is featured among the 2025 Top-Rated ESG Companies

Morningstar ranking, Sustainalytics globally assesses the ESG risk of companies. With a score of 14.3, considered low risk, TOTVS achieved a prominent position among companies in the Software and Services sector. Furthermore, when comparing TOTVS' performance with major global software players, it stood out for presenting the lowest ESG risk rating, reinforcing its ongoing commitment to sustainability and responsible governance.

For further information, please [click here](#)



Election of new Vice President for the RD Station business unit

Gustavo Avelar has assumed this role and will maintain the multi-product platform strategy

With extensive experience in technology, e-commerce and SaaS, Gustavo Avelar takes over the RD Station business unit to continue the multi-product platform strategy, integrating RD and other companies acquired in the business unit, in addition to accelerating integration with the Management business unit, combining the Management outbound/field sales machine with RD's digital inbound.

For further information, please [click here](#)



FINANCIAL AND OPERATING RESULTS

Message from the CEO

First of all, I wish all of you a 2025 full of health and success. I also want to take this opportunity to say thanks for a fantastic 2024. This concluding message of 2024 (and introductory statement of 2025) conveys two important messages:

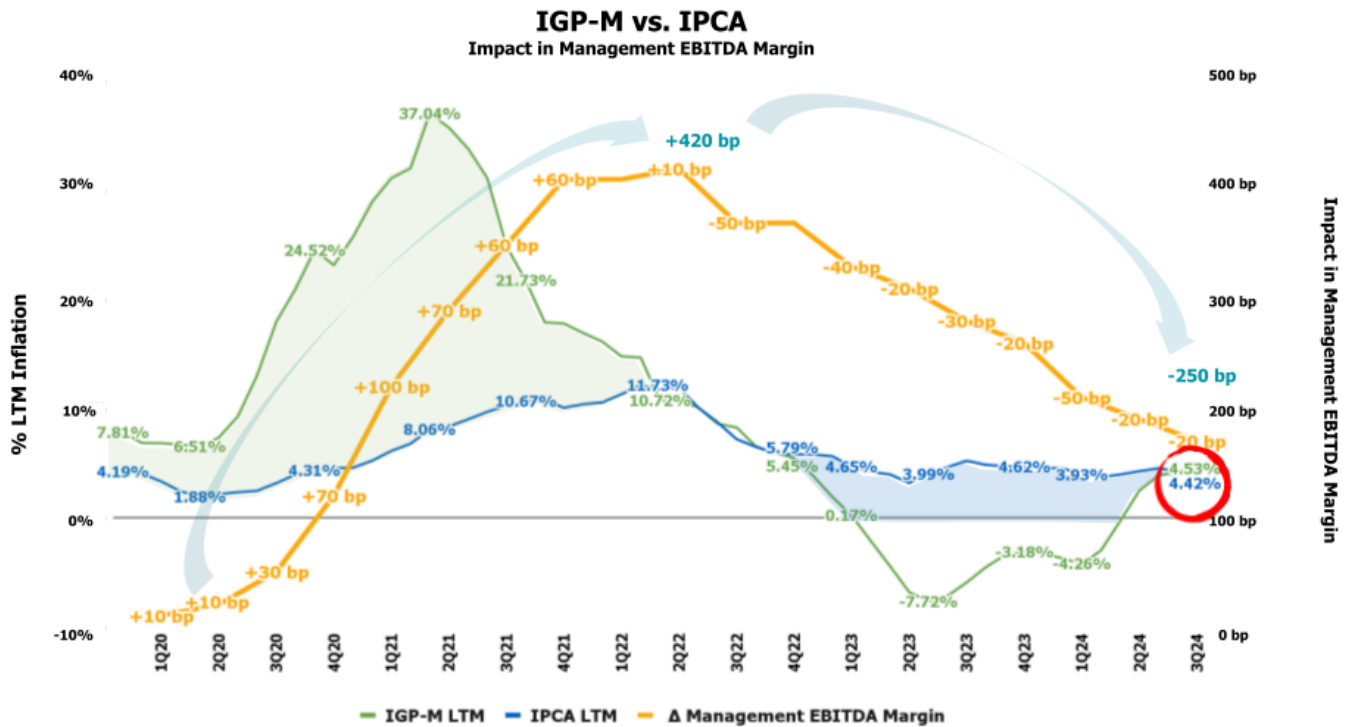
1. 4Q24 marked the definitive turning point in TOTVS' profitability gain scenario (and across all its Business Units);
2. 2024 confirmed the fact that the Management business unit addressable market is far from reaching maturity.

The chart below explains point 1. 4Q24 had a sequential acceleration in revenue, especially recurring revenue, with very strong gains in EBITDA margin, adjusted net income, and free cash flow across the consolidated figures.

	4Q24 vs 4Q23	2024 vs 2023
Net Revenue	+18.1%	+17.5%
Adjusted EBITDA	+37.0%	+18.4%
Adjusted Net Income	+41.5%	+19.6%
Company Free Cash Flow	+74.9%	+35.1%

The same thing happened when analyzing the Business Unit individually, i.e., we are simultaneously speeding up on all our avenues, even in a challenging scenario. Our strategy and, particularly, our execution capacity, has been the key differentiator in achieving our results.

In Management, business unit, the chart below, presented in the last quarter, shows that the future will bring margin gains.





As for RD, growth and significant margin gains demonstrate the strength of this business unit, which has become multi-product, multi-channel, multi-interlocutor, multi-client, among others.

And regarding Techfin, we have entered the upward inflection of the J curve that we mentioned in the creation of the JV, accelerating to bring Brazil's (and the world's) first ERP Banking solution.

Now, I would like to better explain point 2 mentioned above. When cloud computing emerged, along with SaaS, a frequent assessment was that they would increase the disruption power, as they would reduce the entry cost for new competitors.. This happened in most B2B software markets. However, specifically in management software, this did not happen. The reason is simple: the functional dimension of ERP is very difficult to be replicated by new entrants, and it is more relevant than the technology/architectural dimension, where Cloud and SaaS billing models fit together. This simple issue has led to a misunderstanding of the impacts brought by Cloud (and SaaS) on TOTVS' (and its competitors') business. In practice, cloud computing represented another gigantic increase in the addressable market, which is still far from being completely captured by ERP companies.

The traditional concepts of market share and market penetration were originally created for CPG (Consumer Packaged Goods) markets, in which the addressable market is hardly changed over time. As I've been saying, "toothpaste keeps being essentially the same product for the past 100 years". This is not the case with management software. Over the past few years, all changes in the business scenario have been directly reflected in an increase in the functional scope of ERP, which means an automatic increase in the addressable market, and the advent of cloud computing represented the biggest change. In short, TOTVS is enabled to capture the customer spending on the entire environment in which its applications run. These expenses, in most cases, exceed the spending on the application itself. This movement has been ongoing for the past decade and is still far from over. Therefore, it is a mistake to assume that TOTVS' market share, as well as the high percentage of companies that use management software means a penetrated market.

The practical conclusion is exactly the opposite. As the addressable market grows rapidly (due to constant increases in scope and the advent of cloud computing, AI and other technologies), TOTVS' market share means a huge competitive advantage because, especially in the SMB market, these increases translate into cross-selling and up-selling. Herein lies the secret to 23 consecutive quarters of double-digit growth.

I close this message by emphasizing the trust we place in our team and our customers. Our team is highly engaged, demonstrating a clear understanding of its mission and the relevance of what we deliver. Our systems handle 25% of the nation's GDP. We are driven by a commitment to ensuring the ongoing growth and evolution of our customer's operations.

Dennis Herszkowicz - CEO



Financial and Operating Highlights

The Company maintained the analysis of the 3 business units, with 100% disclosure of the Income Statement, Balance Sheets, and Cash Flow of TOTVS Techfin, in the "Techfin business unit Results" section and the consolidated "Non-GAAP" standard, adding Revenue and EBITDA related to 50% of the Techfin business unit.

Depreciation and amortization expenses as well as provision for expected credit losses are presented on specific lines of the Income Statement, besides keeping the concept of Revenue Net of Funding, in the Techfin business unit, including in the consolidation of the Company's Net Revenue (Non-GAAP), which is the basis for the calculation of gross, EBITDA, and net margins.

	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ	2024	2023	Δ
Growth (in R\$ million)								
Non-GAAP Net Revenue ⁽¹⁾	1,432.0	1,213.0	18.1%	1,369.0	4.6%	5,377.8	4,576.9	17.5%
Management + RD Station Recurring Revenue	1,241.9	1,025.7	21.1%	1,191.0	4.3%	4,640.6	3,837.1	20.9%
% Management + RD Station Recurring Revenue	86.7%	84.6%	210 bp	87.0%	-30 bp	86.3%	83.8%	250 bp
Techfin Revenue - Net of funding ⁽²⁾	48.1	36.5	31.8%	39.2	22.8%	153.8	136.4	12.7%
Consolidated ARR	5,538.3	4,688.7	18.1%	5,343.5	3.6%	n/a	n/a	-
Consolidated ARR Net Addition ⁽³⁾	194.7	188.2	3.5%	180.4	7.9%	741.7	713.9	3.9%
Management + RD Station SaaS Revenue	688.9	530.5	29.9%	652.9	5.5%	2,519.1	1,922.2	31.1%
Management Recurring Revenue vs. ARR ⁽⁴⁾	89.9%	87.7%	220 bp	89.3%	60 bp	n/a	n/a	-
RD Station Recurring Revenue	146.9	119.9	22.5%	140.1	4.8%	547.0	412.4	32.6%
Credit Production	3,259.4	2,735.6	19.1%	3,047.2	7.0%	11,716.3	10,629.3	10.2%
Profitability (in R\$ million)								
Adjusted EBITDA Margin ⁽⁵⁾	24.7%	21.3%	340 bp	24.5%	20 bp	24.0%	23.8%	20 bp
Adjusted EBITDA ⁽⁶⁾	353.8	258.3	37.0%	334.7	5.7%	1,290.9	1,089.9	18.4%
Adjusted Net Income ⁽⁷⁾	236.8	167.3	41.5%	226.1	4.7%	767.3	641.6	19.6%
Adjusted Net Margin	16.5%	13.8%	270 bp	16.5%	0 bp	14.3%	14.0%	30 bp
ROIC (LTM) ⁽⁸⁾	19.3%	16.3%	300 bp	17.5%	180 bp	n/a	n/a	-
NOPLAT ⁽⁹⁾	241.1	162.5	48.3%	228.3	5.6%	777.0	633.4	22.7%
Oper. Cash Generation (Mgmt + RD Station)	430.9	345.4	24.8%	331.3	30.1%	1,448.7	1,366.6	6.0%
Op. Cash Generation / Adjusted EBITDA	126.1%	134.3%	-820 bp	100.2%	2590 bp	113.7%	127.0%	-1330 bp
Free Cash Flow to Firm	272.3	155.7	74.9%	182.5	49.2%	747.9	553.8	35.1%
Stock Market								
TOTS3 (in R\$)	26.75	33.69	(20.6%)	28.56	(6.3%)	n/a	n/a	-
ADTV 30 (in R\$ million)	109.9	140.4	(21.7%)	77.5	41.8%	n/a	n/a	-
TOTS3 TSR ⁽¹⁰⁾	n/a	33.7	(19.3%)	28.6	(5.6%)	n/a	n/a	-
IBOV (thousands pts)	120.3	134.2	(10.4%)	131.8	(8.7%)	n/a	n/a	-
IBrX 50 (thousands pts)	20.4	22.2	(8.1%)	22.2	(7.9%)	n/a	n/a	-

⁽¹⁾ Non-GAAP Revenue net of Funding, represents the Techfin Revenue at 50% and net of Funding Cost consolidated in the Total Company's Revenue, in all periods

⁽²⁾ Considers Techfin's results at 50% in all periods

⁽³⁾ Organic ARR Net Addition from Management + RD Station

⁽⁴⁾ Ratio Calculation Rationale = Recurring Revenue / [(Current Quarter ARR + Previous Quarter ARR) / 8]

⁽⁵⁾ Adjusted EBITDA over the Non GAAP Revenue net of Funding, considering the Techfin's Results revenue at 50% in all periods

⁽⁶⁾ EBITDA adjusted by extraordinary items and added with 50% of Techfin EBITDA in all periods

⁽⁷⁾ Net Income adjusted by the extraordinary items, effects of the partnership agreement for the Dimensa operation and without the effects of expenses with amortization of intangibles arising from acquisitions

⁽⁸⁾ ROIC = (NOPLAT LTM) / [(Shareholders' Equity) - (Net Debt or Cash) at the beginning of the period]

⁽⁹⁾ NOPLAT = Adjusted Net Income - (Adjusted Financial Result) x 66 %

⁽¹⁰⁾ TSR = Share price at the end of the period plus dividends paid during the period



Consolidated Results (Non-GAAP)

To facilitate analysis and understanding of the behavior of Cost and Expense lines, starting this quarter, the tables below will present the values of these lines adjusted for extraordinary items.

Consolidated Result (in R\$ million)	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ	2024	2023	Δ
Consolidated Net Revenue	1,432.0	1,213.0	18.1%	1,369.0	4.6%	5,377.8	4,576.9	17.5%
GAAP Net Revenue	1,383.9	1,176.5	17.6%	1,329.8	4.1%	5,224.0	4,440.4	17.6%
Management Revenue	1,233.8	1,053.8	17.1%	1,186.1	4.0%	4,665.2	4,018.6	16.1%
RD Station Revenue	150.1	122.7	22.3%	143.7	4.4%	558.8	421.9	32.5%
Techfin Revenue - Net of funding ⁽¹⁾	48.1	36.5	31.8%	39.2	22.8%	153.8	136.4	12.7%
Adjusted EBITDA ⁽²⁾	353.8	258.3	37.0%	334.7	5.7%	1,290.9	1,089.9	18.4%
Mgmt. + RD Station Adjusted EBITDA	341.7	257.1	32.9%	330.5	3.4%	1,274.6	1,076.2	18.4%
Management Adjusted EBITDA	321.8	254.9	26.2%	313.0	2.8%	1,220.1	1,059.8	15.1%
RD Station Adjusted EBITDA	19.9	2.2	794.5%	17.4	14.0%	54.5	16.5	231.0%
Techfin Adjusted EBITDA ⁽³⁾	12.2	1.1	962.3%	4.3	183.8%	16.3	13.7	19.4%
Adjusted EBITDA Margin	24.7%	21.3%	340 bp	24.5%	20 bp	24.0%	23.8%	20 bp
% Mgmt. + RD Station Adjusted EBITDA	24.7%	21.9%	280 bp	24.8%	-10 bp	24.4%	24.2%	20 bp
% Management Adjusted EBITDA	26.1%	24.2%	190 bp	26.4%	-30 bp	26.2%	26.4%	-20 bp
% RD Station Adjusted EBITDA	13.3%	1.8%	1150 bp	12.1%	120 bp	9.8%	3.9%	590 bp
% Techfin Adjusted EBITDA	25.2%	3.1%	2210 bp	10.9%	1430 bp	10.6%	10.0%	60 bp

⁽¹⁾ Considers Techfin's results at 50% in all periods

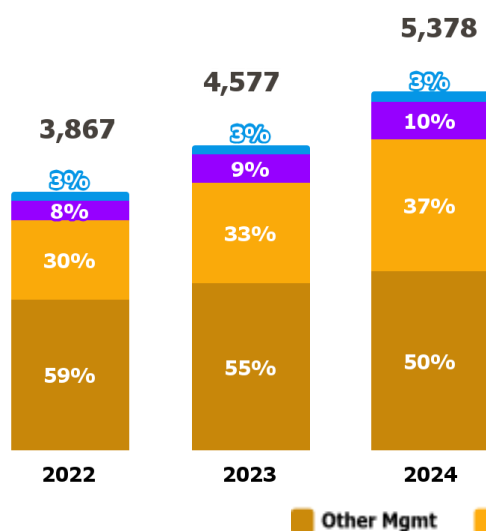
⁽²⁾ In accordance with CVM Resolution 156/22, the reconciliation between Adjusted EBITDA and Net Income is presented in Appendix III of this document

⁽³⁾ EBITDA adjusted by extraordinary items and considering 50% of Techfin EBITDA in all periods

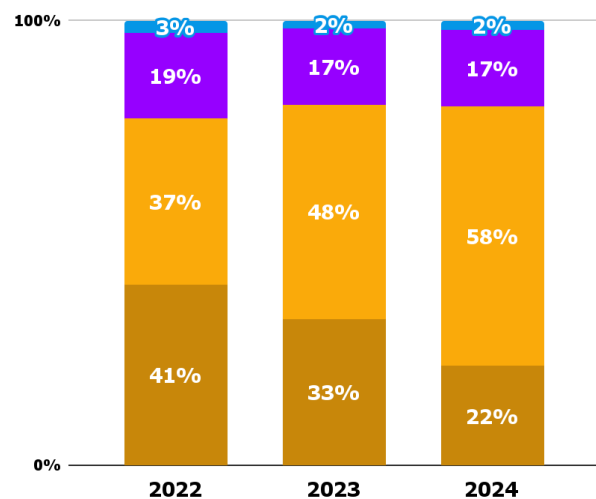
Net Revenue

New Growth Levers ⁽³⁾

Consolidated Revenue Evolution



Revenue Growth Breakdown



⁽¹⁾ Sum of revenues from SaaS Management, RD Station and Techfin

⁽²⁾ Considers Techfin revenue at 50% in all periods

Consolidated Net Revenue growth sped up sequentially in 4Q24 to 18% compared to the prior-year period, reaching R\$1.4 billion. This rapid revenue expansion, besides exceeding R\$5.0billion and rising 17.5% compared to 2023, contributes to the year 2025 beginning with a large part of its growth already booked, since more than 86% of the year's revenue is recurring in nature, with a consolidated ARR exceeding R\$5.5 billion in 4Q24.

This performance reflects the strategy of increasing our relevance and consolidating ourselves as our clients' Trusted Advisor. As a result, we had another year of evolution in all revenue lines, with emphasis on: (i) the 20% year over year



increase in Management Recurring Revenue, driven by SaaS Management revenue; and (ii) the 33% year over year growth in RD Station's Revenue. Together, these two lines increased 21% versus 2023.

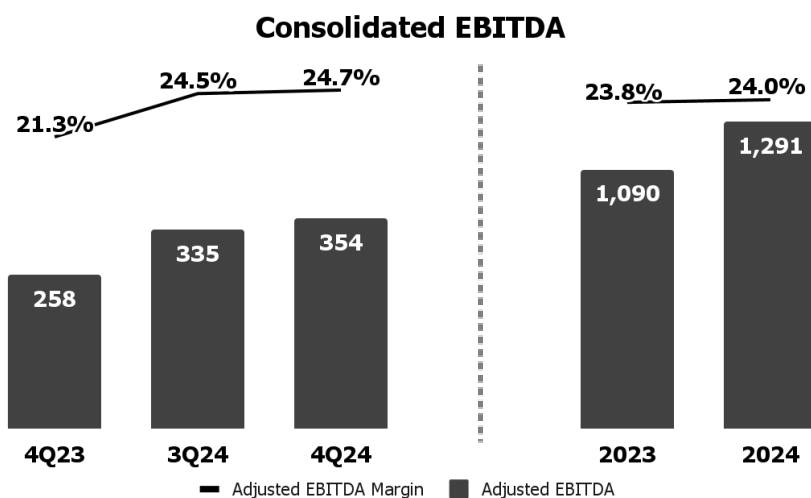
The charts above show that the new growth levers, represented by SaaS Management, RD, and Techfin, accounted for 78% of TOTVS' growth in 2024, versus 59% in 2022. This evolution highlights TOTVS' ability to reinvent itself—an organization with decades of experience that remains young, modern, and continuously seizing new opportunities.

Consolidated EBITDA

Adjusted EBITDA ended the quarter at R\$354 million, boasting a Margin of 24.7%, which means 20 basis points higher than in 3Q24. This result highlights the Company's sustained advancement in sequential profitability despite the adverse effects of historical fourth-quarter seasonal factors, including the RD Summit and collective bargaining agreement on wages, especially within the Management business unit during September and October. Upon conducting a year over year analysis, this advance becomes even clearer, with the margin surpassing 4Q23 by 340 basis points, a consequence of margin growth across the three business units.

This same margin expansion behavior is also seen in the full year of 2024, with Adjusted EBITDA reaching R\$1.3 billion, an 18% growth compared to the same period in the previous year, and an Adjusted EBITDA Margin of 24.0%, an increase of 20 basis points compared to 2023.

These growths in all comparisons demonstrate the important recovery in profitability in the three business units, driven: (i) in Management, by the end of the IGP-M and IPCA mismatch, combined with the integrations of the latest acquisitions and with the support of the accelerated growth of recurring revenue; (ii) in RD Station, by the rapid gain in scale in a business with a very favorable unit economics; and, (iii) in Techfin, by the end of the "J curve" that we predicted upon the creation of the JV with Itaú.





Adjusted EBITDA

In R\$ million	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ	2024	2023	Δ
EBITDA GAAP	302.2	209.8	44.1%	337.7	(10.5%)	1,203.5	983.5	22.4%
(+) Techfin Adjusted EBITDA	12.2	1.1	962.3%	4.3	183.8%	16.3	13.7	19.4%
(-) Equity Pickup	4.2	(1.2)	(447.4%)	2.1	103.7%	(1.6)	3.2	(149.2%)
(+) Extraordinary Items	43.6	46.2	(5.5%)	(5.2)	(935.5%)	69.5	95.9	(27.6%)
M&A Adjustment at Fair Value	13.9	38.4	(63.7%)	0.7	>999%	40.1	72.9	(45.0%)
Adjustment from Oper. Restructuring	4.1	2.0	101.0%	(0.5)	<(999%)	8.3	12.5	(33.5%)
Expenses with M&A Transactions	2.8	5.7	(51.7%)	3.1	(11.1%)	12.8	9.8	29.7%
Tax Credit	-	-	-	-	-	-	0.6	(100.0%)
Lost (Earn) in Disposed Assets	7.3	-	-	(8.6)	(185.3%)	(7.2)	-	-
Adj. - Payroll Tax Surcharge	15.5	-	-	-	-	15.5	-	-
Adjusted EBITDA	353.8	258.3	37.0%	334.7	5.7%	1,290.9	1,089.9	18.4%

Among the Extraordinary Items that affected the result for the quarter, these ones are worth mentioning: (i) the M&A adjustment at fair value of R\$13.9 million related to the adjustments and additions of Feedz and Exact Sales, which were partially offset by the reversal of the earn-out of Lexos and RJ Sistemas, as well as by the adjustment of the earn-out of Supplier, settled in 4Q24; (ii) the R\$7.3 million impairment because of the discontinuation of some development projects in Management; and (iii) the R\$4.1 million expense with terminations related to the adjustment of some non-core operations in Management.

It is also worth noting the R\$15.5 million impact in 4Q24, refers to the provision for social security contributions, mainly related to the vacation payable liabilities at the end of 2024. This provision reflects the payroll tax reintroduction, which reinstated the obligation for companies in 17 sectors to pay social security contributions based on payroll. With this, companies in these sectors will start paying 5% on payroll as of January 2025. Conversely, the Social Security Contribution on Gross Revenue (CPRB), previously at 4.5% in our industry sector until December 2024, will drop to 3.9% in 2025. As of January, TOTVS has already fully passed on the net impact of this 2025 change to the current contracts and the price list applied to new sales, so as not to have a financial impact arising from this issue.

Depreciation and amortization expenses

In R\$ million	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ	2024	2023	Δ
Depreciation	(39.1)	(36.0)	8.7%	(40.0)	(2.2%)	(153.3)	(134.5)	14.0%
Amortization	(42.5)	(37.3)	13.7%	(46.8)	(9.4%)	(173.0)	(148.3)	16.7%
Depreciation and Amortization	(81.6)	(73.3)	11.3%	(86.9)	(6.1%)	(326.3)	(282.8)	15.4%

The 9.4% reduction in Amortization expenses compared to 3Q24 is mainly due to the purchase price allocation (PPA) adjustment assessment of some assets of the newly acquired companies. Year-to-date, the 15% increase in Depreciation and Amortization expenses is primarily attributable to the assets arising from acquisitions in the period.



Financial Result

In R\$ million	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ	2024	2023	Δ
Financial Revenues	54.1	92.3	(41.4%)	67.3	(19.7%)	278.3	355.8	(21.8%)
Financial Expenses	(60.6)	(85.1)	(28.8%)	(70.7)	(14.3%)	(293.0)	(343.3)	(14.7%)
Adjusted Financial Result	(6.5)	7.2	(189.8%)	(3.3)	94.7%	(14.7)	12.5	(217.4%)
PVA of Call Option - Dimensa	(9.5)	(8.3)	13.8%	(10.7)	(11.7%)	(32.1)	(29.7)	8.3%
Extraordinary PVA - Earn-outs	0.7	(0.0)	<(999%)	(5.7)	(112.9%)	(2.6)	(0.2)	946.3%
Financial Result	(15.2)	(1.1)	>999%	(19.8)	(23.1%)	(49.3)	(17.4)	183.3%

The reduction in Financial Revenues and Financial Expenses, both in the quarter and the year, results from the decrease in Gross Cash and Gross Debt positions, driven by the amortization of Debentures and earn-outs from acquisitions made in previous periods, as well as the execution of the successful share buyback program and the payment for recently concluded acquisitions, as presented in the 'Gross and Net Debt' section.

Income Tax and Social Contribution

In R\$ million	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ	2024	2023	Δ
EBT (Management + RD Station)	201.2	136.5	47.4%	229.0	(12.1%)	829.5	680.1	22.0%
Taxes at nominal rate (34%)	(68.4)	(46.4)	47.4%	(77.9)	(12.1%)	(282.0)	(231.2)	22.0%
Law 11,196/05 - R&D Incentive	9.9	9.2	7.4%	8.3	19.7%	33.9	29.9	13.5%
Interest on Equity	43.8	48.4	(9.5%)	46.3	(5.4%)	90.2	95.6	(5.7%)
Effect of Different Taxation in Subsidiaries	(1.9)	(6.4)	(70.1%)	(1.7)	10.8%	(13.6)	(21.6)	(37.0%)
Management Bonus	(1.1)	(1.4)	(22.6%)	(1.0)	7.6%	(3.7)	(4.2)	(13.0%)
Workers' Meal Program	0.6	(0.0)	<(999%)	0.3	71.2%	2.7	3.6	(24.8%)
Other	1.2	(12.6)	(109.8%)	(0.5)	(361.0%)	(9.8)	(18.7)	(47.6%)
Income Tax and Social Contribution	(15.9)	(9.1)	74.6%	(26.1)	(39.2%)	(182.3)	(146.6)	24.4%
<i>% Income Tax Rate excl RD Station Deferred Tax Prov.</i>	<i>7.9%</i>	<i>6.7%</i>	<i>120 bp</i>	<i>11.4%</i>	<i>-350 bp</i>	<i>22.0%</i>	<i>21.6%</i>	<i>40 bp</i>
Deferred Tax Provision - RD Station	-	-	-	90.9	(100.0%)	90.9	-	-
Income Tax and Social Contribution	(15.9)	(9.1)	74.6%	64.8	(124.5%)	(91.4)	(146.6)	(37.7%)
Current Income Tax and Social Contribution	(39.7)	(31.7)	25.2%	(28.9)	37.2%	(191.8)	(171.1)	12.1%
Deferred Income Tax and Social Contribution	23.8	22.6	5.3%	93.7	(74.6%)	100.4	24.4	310.5%
<i>% Total Effective Tax Rate</i>	<i>7.9%</i>	<i>6.7%</i>	<i>120 bp</i>	<i>-28.3%</i>	<i>3620 bp</i>	<i>11.0%</i>	<i>21.6%</i>	<i>-1060 bp</i>

The quarter-over-quarter decrease of 350 basis points in the Total Effective Rate, is mainly due to the payment of Interest on Equity ("IoE") announced on November 25th, 2024. The increase of 120 basis points, in the year-on-year comparison, is mainly associated with the execution of the share buyback program that negatively impacted the Company's Equity and, consequently, the amount of IoE declared in the period.

As mentioned in the previous quarter, the operation of RD Station met the criteria required to make up Deferred Income Tax assets, allowing the registration of Tax Credits in the total amount of R\$91 million on 3Q24. When these effects are disregarded, in 2024 full year, the Effective Rate was 22%, a level similar to that presented in 2023.



Adjusted Net Income

In R\$ million	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ	2024	2023	Δ
Mgmt. + RD Station Adjusted EBITDA	341.7	257.1	32.9%	330.5	3.4%	1,274.6	1,076.2	18.4%
Mgmt. + RD Station Extraordinary Items	(43.6)	(46.2)	(5.5%)	5.2	(935.5%)	(69.5)	(95.9)	(27.6%)
Mgmt. + RD Station EBITDA	298.1	211.0	41.3%	335.7	(11.2%)	1,205.1	980.3	22.9%
Depreciation and Amortization	(81.6)	(73.3)	11.3%	(86.9)	(6.1%)	(326.3)	(282.8)	15.4%
Financial Result	(15.2)	(1.1)	>999%	(19.8)	(23.1%)	(49.3)	(17.4)	183.3%
Income Tax and Social Contribution	(15.9)	(9.1)	74.6%	64.8	(124.5%)	(91.4)	(146.6)	(37.7%)
Net Income (Loss) from Discontinued Operation	-	-	-	-	-	(1.1)	227.8	(100.5%)
Non-Controlling Net Income - Dimensa	(4.5)	(8.7)	(47.7%)	(4.8)	(6.7%)	(17.9)	(29.6)	(39.5%)
Equity Pick-up - Techfin	4.2	(1.2)	(447.4%)	2.1	103.7%	(1.6)	3.2	(149.2%)
GAAP Net Income	185.0	117.6	57.4%	291.0	(36.4%)	717.5	734.8	(2.4%)
Net Margin	13.4%	10.0%	340 bp	21.9%	-850 bp	13.7%	16.5%	-280 bp
Net Result from Discontinued Operation ⁽¹⁾	-	0.0	(100.0%)	-	-	1.1	(233.2)	(100.5%)
Net Extraordinary Items ⁽²⁾	29.3	30.5	(4.0%)	(90.6)	(132.3%)	(41.5)	63.5	(165.4%)
PVA of Call Option, Net ⁽³⁾	6.3	5.5	13.8%	7.1	(11.7%)	21.2	19.6	8.3%
Net Effect of Amort. of Acquisitions' Intangibles ⁽⁴⁾	16.3	13.7	18.4%	18.6	(12.5%)	69.1	56.9	21.3%
Adjusted Net Income	236.8	167.3	41.5%	226.1	4.7%	767.3	641.6	19.6%
Adjusted Net Margin ⁽⁵⁾	16.5%	13.8%	270 bp	16.5%	0 bp	14.3%	14.0%	30 bp

⁽¹⁾ Until July/2023, subtract 50% of the Net Income/Loss from Discontinued Operation (Techfin Business Unit). From August/2023, subtract the Profit and price adjustment of the sale of 50% of Techfin to Itaú.

⁽²⁾ Extraordinary items Net of Income Tax: (i) from Management + RD Station EBITDA; (ii) from Tax Credit arising from the constitution of Deferred Income Tax of RD Station; (iii) from the PV adjustments arising from earn-out adjustments; and (iv) from Techfin Result (50%)

⁽³⁾ Present Value Adjustment Finance Expense arising from the Call Option to purchase non-controlling interests, as per the partnership agreement with B3 for the Dimensa operation

⁽⁴⁾ Amortization of intangibles arising from acquisitions, except goodwill, Net of Income taxes

⁽⁵⁾ Adjusted Net Income as % of the Revenue net of Funding Cost, considering the Techfin's Results revenue at 50% in all periods

The Adjusted Net Income reached R\$237million in 4Q24, marking a 42% increase over 3Q24 and with an Adjusted Net Margin of 16.5%, which is 270 basis points higher than 4Q23. This performance improvement resulted chiefly from a 33% increase in Adjusted EBITDA attributable to Management + RD.

As mentioned in the previous quarter, the recent acquisitions, combined with earn-out adjustments and the Company's share buyback program, directly impacted the Financial Result, which was partially offset by the Income Tax and Social Contribution line, leading Adjusted Net Income to end the year 2024 with 20% growth over the previous year and to reach R\$767 million, with an Adjusted Net Margin of 14.3%, which represents 30 basis points higher than 2023.

It is also worth mentioning the 300 basis point increase in Return on Invested Capital (ROIC) in 2024 compared to 2023, which reinforces the Company's strong operating performance in the period.



GAAP Cash Flow (Management and RD Station)

The following statement reflects the combined Cash Flow of the Management and RD Station business units as per the GAAP standards. The detailed view of the GAAP Cash Flow is stated in [Exhibit IV](#) to this document.

In R\$ million	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ	2024	2023	Δ
EBT (GAAP)	205.4	135.3	51.8%	231.1	(11.1%)	827.9	683.3	21.2%
Non-Cash Items	195.7	230.8	(15.2%)	164.9	18.7%	715.7	775.8	(7.7%)
Change in Working Capital	29.8	(20.7)	(243.8%)	(64.7)	(146.0%)	(94.9)	(92.4)	2.7%
Operating Cash Generation	430.9	345.4	24.8%	331.3	30.1%	1,448.7	1,366.6	6.0%
Interest paid	(1.5)	(2.4)	(35.5%)	(76.2)	(98.0%)	(177.9)	(224.9)	(20.9%)
Income Tax and Social Cont. paid	(27.0)	(46.2)	(41.7%)	(33.4)	(19.4%)	(156.2)	(189.6)	(17.6%)
Net Cash from Operating Activities	402.4	296.8	35.6%	221.7	81.5%	1,114.6	952.1	17.1%
Acquisition of Subsidiaries and Investments, Net	(205.5)	(27.1)	659.4%	6.6	<(999%)	(1,102.3)	(148.1)	644.5%
Fixed Assets	(37.1)	(23.6)	57.4%	(18.7)	98.1%	(108.3)	(119.8)	(9.6%)
Intangibles	(24.2)	(20.3)	19.3%	(20.1)	20.4%	(122.5)	(153.9)	(20.5%)
Franchises Loan	10.8	3.9	174.6%	(18.8)	(157.4%)	(0.6)	13.2	(104.5%)
Net cash Received (Invested) Techfin Dim.	-	-	-	-	-	-	405.2	(100.0%)
Net Cash from Investing Act.	(256.1)	(67.0)	282.1%	(51.0)	402.3%	(1,333.6)	(3.4)	>999%
Increase (Decrease) Gross Debt	-	-	-	(25.0)	(100.0%)	(70.4)	21.1	(433.2%)
Investments from Non-controlling Interest	-	-	-	-	-	-	4.2	(100.0%)
Payment of Principal of Lease Liabilities	(14.0)	(15.1)	(7.4%)	(16.8)	(16.5%)	(60.9)	(59.1)	3.1%
Shareholders Remuneration	(345.0)	(142.3)	142.5%	(179.3)	92.4%	(836.7)	(521.6)	60.4%
Net Cash from Financ. Act.	(359.0)	(157.4)	128.1%	(221.1)	62.4%	(968.0)	(555.3)	74.3%
Incr. (Dec.) in Cash and Cash Equivalent	(212.7)	72.4	(393.7%)	(50.4)	322.0%	(1,187.0)	393.4	(401.7%)
Cash and Equiv. Beginning of the Period	2,154.8	3,056.7	(29.5%)	2,205.2	(2.3%)	3,129.2	2,735.8	14.4%
Cash and Equiv. End of the Period	1,942.2	3,129.1	(37.9%)	2,154.8	(9.9%)	1,942.2	3,129.2	(37.9%)

The Gross Cash position ("Cash and Cash Equivalent") ended the period with the amount of R\$1.9billion, a result 9.9% below 3Q24, mostly associated with: (i) the payment of Interest on Equity and the execution of the Company's Share Buyback Program, comprised in the amount of R\$345 million in the Shareholder Remuneration line; and (ii) the payment of the acquisition of VarejOnline and the earn-out of Tallos, both contained in the amount of R\$206 million, in the line of Acquisition of Subsidiaries and Investments.

Free Cash Flow (In R\$ million)	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ	2024	2023	Δ
Operating Cash Generation	430.9	345.4	24.8%	331.3	30.1%	1,448.7	1,366.6	6.0%
(-) Income Tax and Social Cont. paid	(27.0)	(46.2)	(41.7%)	(33.4)	(19.4%)	(156.2)	(189.6)	(17.6%)
(-) Investing in Fixed and Intangibles Assets	(61.3)	(43.9)	39.7%	(38.9)	57.8%	(230.7)	(273.7)	(15.7%)
(-) Payment of Principal of Lease Liabilities	(14.0)	(15.1)	(7.4%)	(16.8)	(16.5%)	(60.9)	(59.1)	3.1%
(-) Revenue from financial investment, net of Taxes	(56.3)	(84.5)	(33.3%)	(59.7)	(5.6%)	(253.0)	(320.7)	(21.1%)
(+) Income Tax paid Adjust. w/ JV Techfin Sale	-	-	-	-	-	-	30.2	(100.0%)
Free Cash Flow to Firm	272.3	155.7	74.9%	182.5	49.2%	747.9	553.8	35.1%

In this quarter and throughout 2024, TOTVS, once again, demonstrated its solidity, predictability, and Operational and Financial capacity, closing 4Q24 with Free Cash Flow of R\$272million, an increase of 75% compared to 4Q23 and 49% compared to 3Q24.

In the full year period, the performance was even more significant, since, compared to 2023, Revenue increased 17.5%, Adjusted EBITDA 18.4%, and Free Cash Flow 35,1%. This result is mainly associated with: (i) the 21% growth of the EBIT; (ii) the Company's constant search to gain CAPEX efficiency in the T-Cloud operation, reflected in the reduction of Investing in Fixed and Intangible Assets; and (iii) the aforementioned efficiency in the line of Income Tax (IR) and Social Contribution (CSLL) paid.

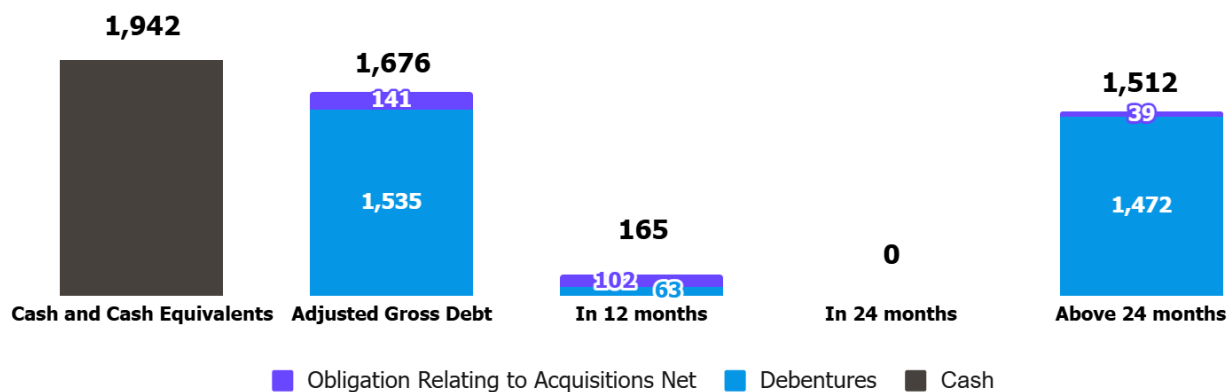


Gross and Net Debt

In R\$ million	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ
Loans and Financing	-	32.1	(100.0%)	-	-
Debentures	1,535.1	1,546.7	(0.7%)	1,489.5	3.1%
Financial Liabilities	1,535.1	1,578.8	(2.8%)	1,489.5	3.1%
Obligation Relating to Acquisitions Net	141.1	564.0	(75.0%)	304.7	(53.7%)
Total Gross Debt	1,676.2	2,142.8	(21.8%)	1,794.1	(6.6%)
(-) Cash and Cash Equivalents	(1,942.2)	(3,129.2)	(37.9%)	(2,154.8)	(9.9%)
Net Debt (Cash)	(265.9)	(986.4)	(73.0%)	(360.7)	(26.3%)
Cash and Equiv. from Dimensa	(579.0)	(645.0)	(10.2%)	(559.1)	3.6%
Dimensa Gross Debt	41.7	41.1	1.5%	38.9	7.3%
Net Debt (Cash) - excl. Dimensa	271.3	(382.5)	(170.9%)	159.5	70.1%

Gross Debt totaled R\$1.7billion at the end of 4Q24, with more than 90% of its total maturity over 24 months, as shown in the chart below. Concurrent execution of the share buyback program and payment of interest on equity, led net debt, disregarding Dimensa, to close the quarter at R\$271 million, corresponding to 0.2x of 2024 EBITDA. This is a comfortable position within the prevailing high-interest-rate scenario.

Cash and Total Gross Debt





Management business unit Results

The Management dimension represents the portfolio of solutions focused on the efficiency of our clients' back and middle office operations through ERP/HR and Vertical solutions specialized in 12 industry sectors of the economy.

In order to assist in the analysis and behavior of Cost and Expense lines, starting this quarter, the table below will present these lines already adjusted for extraordinary items.

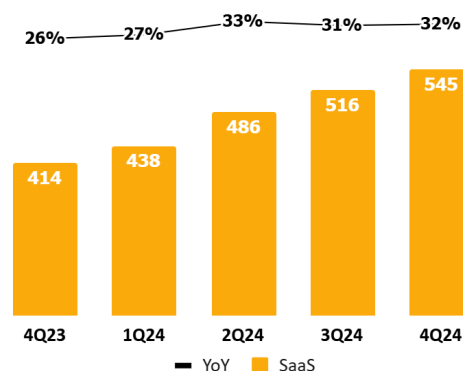
Management Result (in R\$ million)	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ	2024	2023	Δ
Net Revenue	1,233.8	1,053.8	17.1%	1,186.1	4.0%	4,665.2	4,018.6	16.1%
Recurring	1,095.0	905.7	20.9%	1,050.9	4.2%	4,093.6	3,424.7	19.5%
Non Recurring	138.7	148.0	(6.3%)	135.2	2.6%	571.6	593.9	(3.7%)
Costs	(351.2)	(297.2)	18.2%	(340.5)	3.1%	(1,321.7)	(1,091.9)	21.0%
Adjusted Gross Profit	882.5	756.6	16.6%	845.5	4.4%	3,343.5	2,926.6	14.2%
<i>Adjusted Gross Margin</i>	<i>71.5%</i>	<i>71.8%</i>	<i>-30 bp</i>	<i>71.3%</i>	<i>20 bp</i>	<i>71.7%</i>	<i>72.8%</i>	<i>-110 bp</i>
Research and Development	(204.1)	(184.5)	10.6%	(197.4)	3.4%	(777.4)	(695.8)	11.7%
Provision for Expected Credit Losses	(13.8)	(6.2)	121.8%	(9.4)	47.1%	(45.6)	(28.4)	60.4%
Sales and Marketing Expenses	(239.9)	(218.0)	10.0%	(230.6)	4.0%	(917.5)	(806.7)	13.7%
G&A Expenses and Others	(103.0)	(92.9)	10.8%	(95.1)	8.3%	(382.8)	(335.9)	14.0%
Management Adjusted EBITDA	321.8	254.9	26.2%	313.0	2.8%	1,220.1	1,059.8	15.1%
<i>% Management Adjusted EBITDA</i>	<i>26.1%</i>	<i>24.2%</i>	<i>190 bp</i>	<i>26.4%</i>	<i>-30 bp</i>	<i>26.2%</i>	<i>26.4%</i>	<i>-20 bp</i>
Extraordinary Items	(20.5)	(6.2)	232.5%	5.9	(445.2%)	(35.3)	(35.9)	(1.8%)
Extraord. Adj. - Operatl. Restructuring	(4.1)	(2.0)	101.0%	0.5	<(999%)	(7.8)	(12.5)	(38.0%)
M&A Adjustment at Fair Value	7.6	1.6	381.7%	-	-	(8.0)	(12.9)	(38.4%)
Expenses with M&A Transactions	(2.8)	(5.7)	(51.7%)	(3.1)	(11.1%)	(12.8)	(9.8)	29.7%
Tax Credit	-	-	-	-	-	-	(0.6)	(100.0%)
Earns (Loss) in Disposed Assets	(7.3)	-	-	8.6	(185.3%)	7.2	-	-
Adj. - Payroll Tax Surcharge	(13.9)	-	-	-	-	(13.9)	-	-
Management EBITDA	301.2	248.7	21.1%	319.0	(5.6%)	1,184.8	1,023.8	15.7%
<i>% Management EBITDA</i>	<i>24.4%</i>	<i>23.6%</i>	<i>80 bp</i>	<i>26.9%</i>	<i>-250 bp</i>	<i>25.4%</i>	<i>25.5%</i>	<i>-10 bp</i>

Recurring Revenue

Recurring Revenue for the quarter grew 21% year over year, representing an acceleration compared to the 20% growth recorded in the previous quarter. As a result, the representation of Recurring Revenue in Total Net Revenue continues to expand, reaching 89% in 4Q24 and ending the year at 88%, an increase of 250 basis points over 2023, bringing positive profitability effects and also making our solutions more accessible to customers.

This performance is again highlighted by the sales of SaaS Management, which continues with solid demand, leading to a new growth of 32% year over year, raising the recurring revenue of this modality to R\$545million in the quarter.

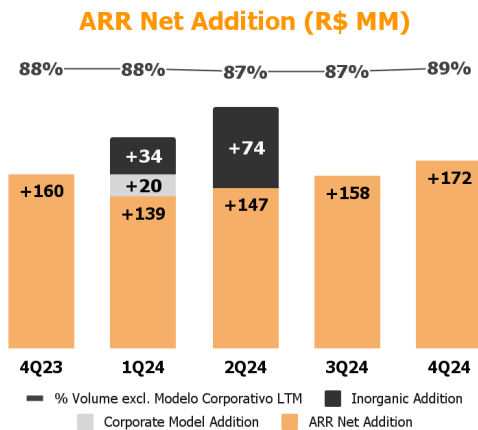
Management SaaS Revenue (R\$ million)



The growing demand and consumption of cloud computing are reflected in the 2024 increase of 31% in Cloud revenue compared to 2023, with special emphasis on T-Cloud solutions (including PaaS - Platform as a Service). This Cloud Subscription offering has low operational migration risks, provides high added value for customers, allowing easier integration between different systems and platforms, which guarantees access and more efficient use of TOTVS solutions. In addition, this offering is also beneficial for TOTVS because of its scalability, flexibility, process



optimization, and greater efficiency and agility in implementing the solutions. Therefore, as mentioned in previous quarters, we see enormous opportunities for growth in this offering, since SaaS+Cloud revenue already represents, approximately, 50% of the recurring revenue of this business unit, even though its penetration has not yet reached half of the Management customer base.



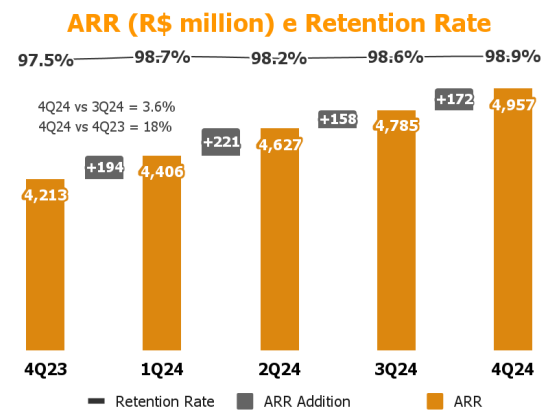
4Q24 showed continued progress in Sales Volume and Pricing, with a 40% quarter-over-quarter increase in the pass-through of inflation rates, reflecting the recovery of the accumulated 12-month IGP-M inflation rate. These factors, associated with a retention rate of almost 99%, led the Net Addition of ARR to reach R\$172 million, an increase of 9% quarter-over-quarter, with the Management ARR reaching almost R\$5 billion.

Three primary factors account for the sales volume performance observed in this quarter and over the past few years. First, the NPS (Net Promoter Score), a metric that portrays customer likelihood to recommend TOTVS as a partner (Trusted Advisor), including customer satisfaction

regarding the quality of products and services provided by TOTVS. Customer satisfaction creates a ripple effect, which positively impacts sales, since supporting customers expands sales opportunities within the existing customer base, besides helping to attract new customers through “word-of-mouth” marketing, which is a very powerful tool in the Brazilian management software market.

A second factor is the expansion of the portfolio to facilitate up-selling and cross-selling opportunities by offering a broader range of solutions capable of meeting the needs of customers across various segments of the economy at different stages of maturity, sizes, and even geographic locations.

The third factor to consider is the decreased total cost of ownership (TCO) of the solutions. This metric is particularly pertinent to lowering the "barrier to entry" for new customers to begin using Management solutions, which typically results in more intensive use of the solutions in a shorter period of time.



Non-Recurring Revenues

In R\$ million	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ	2024	2023	Δ
Non Recurring Revenues	138.7	148.0	(6.3%)	135.2	2.6%	571.6	593.9	(3.7%)
Licenses	46.3	58.2	(20.4%)	48.9	(5.4%)	218.9	239.9	(8.7%)
Services	92.4	89.9	2.9%	86.3	7.1%	352.7	354.0	(0.4%)

The reductions in License Revenues in the quarterly and annual comparisons portray the Company's focus on the recurring models, with the constant search for a reduction in the TCO, which is very important for TOTVS to continue to be increasingly competitive and better positioned as the Trusted Advisor for its clients.

Such a TCO reduction effort is also reflected in the comparatively slow growth of Service Revenue, which is significantly below the average growth rate of the Total Management Revenue.



Gross Margin

In this quarter, the Management Gross Margin remained at a similar level to that of 4Q23 and 3Q24, reaching 71.5%, reflecting the planned reduction in the relevance of License Revenue, as well as collective bargaining agreements of some relevant operations in the countryside during this period.

It is important to explain that for many years TOTVS has focused on generating Recurring Revenue, which is the most profitable and long-lasting, as well as on reducing TCO, which makes our solutions more accessible. This focus impacts the Gross Margin. Likewise, acquisitions in this business unit usually bring companies with lower Gross Margin, which also puts pressure on performance in this metric.

On the other hand, these movements help sustain revenue growth and have increased the EBITDA Margin. Therefore, the balance is quite positive for TOTVS.

Research & Development

In this quarter, Research and Development (R&D) expenses comprised 18.6% of recurring revenue, down 180 basis points from 4Q23 and 20 basis points from 3Q24. This decrease is mainly associated with the vigorous growth in Recurring Revenue, which more than offset the salary adjustments resulting from the collective bargaining agreements already mentioned above.

R&D expenditures constituted 19% of Recurring Revenue in the full year, a decrease of 130 basis points from 2023. This reduction did not compromise the sustained investment in R&D required to ensure the stability, depth, and functional breadth of existing solutions or to facilitate innovations within the solution portfolio.

Provision for Expected Credit Losses

Expected Credit Losses provisions constituted 1.1% of management revenue during the quarter and 1.0% year to date in 2024. This level, consistent with historically low levels, correlates with a minor number of sizable clients undergoing judicial reorganization in 2Q24 and 4Q24. However, it is worth mentioning that the customer base as a whole maintains historical resilience, thanks to a business model with recurring revenue, supported by a dispersed and diversified customer base.

Sales and Marketing Expenses

Sales and Marketing Expenses represented 19.4% of Net Management Revenue in 4Q24, stable compared to 3Q24 and representing a 120 basis point decrease from 4Q23.

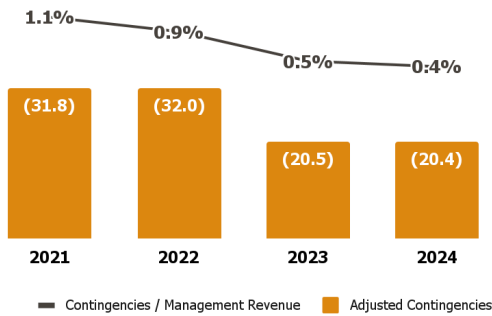
In the full year, this line constituted 19.7% of Net Management Revenue, reflecting a 40 basis point decline from the 2023 figure. This reduction is even more significant when considering the performance of a major TOTVS brand-building advertising campaign, and the expanded TOTVS Universe event, which occupied a 50% larger venue than in 2023. Therefore, the sales team's enhanced efficiency facilitated increased investment in Advertising and Marketing and Events, resulting in a higher margin on overall Sales and Marketing Expenses.



General, Administrative and Other Expenses

In R\$ million	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ	2024	2023	Δ
Adjusted G&A Expenses and Others	(103.0)	(92.9)	10.8%	(95.1)	8.3%	(382.8)	(335.9)	14.0%
% Management Net Revenue	8.3%	8.8%	-50 bp	8.0%	30 bp	8.2%	8.4%	-20 bp
General and Administrative Expenses	(100.0)	(90.9)	10.0%	(102.2)	(2.2%)	(378.0)	(311.6)	21.3%
Provision for Contingencies	(9.9)	(9.8)	0.6%	(4.5)	117.5%	(20.4)	(20.5)	(0.5%)
Other Net Revenues (Expenses)	6.8	7.7	(11.5%)	11.6	(41.1%)	15.6	(3.8)	(509.7%)

Contingencies (R\$ million)

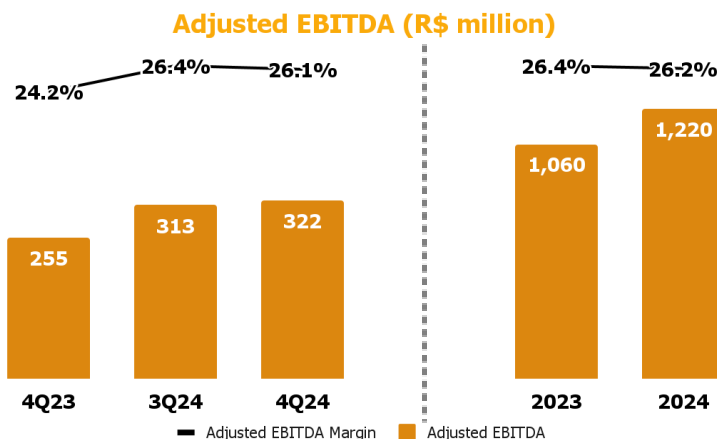


General, Administrative, and Other Expenses closed the quarter at 8.3% of Net Revenue, which is 50 basis points lower than the level reported in 4Q23 and 30 basis points higher than 3Q24. This increase compared to the previous quarter is mainly due to the R\$5.3 million rise in the Provision for contingencies line, which has presented a more concentrated seasonality in the fourth quarter over the past 3 years. It is worth mentioning that the full year view reveals a consistent reduction in the Provision for Contingencies in the flow of new shares, with a downward behavior in recent years, albeit with minor quarterly variations. At the end of 2024, this expense represented 0.4% of Management Revenue, which is equivalent to a reduction of 10 basis points compared to 2023.

In 2024, General and Administrative Expenses increased by 21%, primarily due to the structure of the acquired operations during the period, as well as the current corporate structure, which was established throughout 2H23 and fully impacted the year of 2024. These expenses accounted for 8.2% of Net Revenue, a reduction of 20 basis points, mainly reflecting the operational leverage capacity of the recurring revenue-based business model. It is worth noting that corporate structures, such as the Board of Directors and the majority of executives, are fully allocated to this business unit.

EBITDA

EBITDA showed further growth this quarter, reaching R\$322 million, a 26% year over year increase, with a margin of 26.1%, up 190 basis points from 4Q23. This performance was driven by the sequential acceleration of Recurring Revenue, the convergence of IGP-M to IPCA, and progress in the integration of recent acquisitions, which initially lowered the average margin of the Management unit.



In 2024, the Adjusted Management EBITDA reached R\$1.2 billion, reflecting a 15% year over year increase from 2023 and a 26.2% margin—amongst the highest in the Company's history. This result was reached despite the considerable negative impact of the IGP-M and IPCA rate mismatch over practically three quarters of 2024 and the recent integration of acquired entities. Given that these factors are no longer a concern, the Management BU's is projected to further enhance its profitability.



RD Station business unit Results

This business unit represents the portfolio of solutions focused on increasing sales, competitiveness and customer performance (business performance), through Digital Marketing, Sales/Digital Commerce and CX - Customer Experience solutions. With the evolution of this portfolio, this business unit was renamed to RD Station (previously named Business Performance).

In addition, with the aim of assisting in the analysis and behavior of the Costs and Expenses lines, starting this quarter, the table below will show these lines adjusted for extraordinary items.

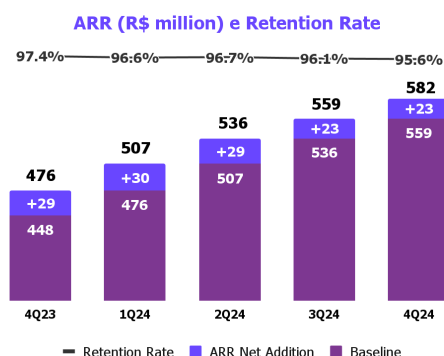
RD Station Result (in R\$ million)	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ	2024	2023	Δ
Net Revenue	150.1	122.7	22.3%	143.7	4.4%	558.8	421.9	32.5%
Recurring	146.9	119.9	22.5%	140.1	4.8%	547.0	412.4	32.6%
Non Recurring	3.2	2.8	14.2%	3.6	(12.1%)	11.8	9.5	24.3%
Costs	(37.8)	(28.9)	30.7%	(36.3)	4.2%	(139.4)	(97.4)	43.1%
Adjusted Gross Profit	112.3	93.8	19.7%	107.4	4.5%	419.4	324.5	29.2%
<i>Adjusted Gross Margin</i>	<i>74.8%</i>	<i>76.4%</i>	<i>-160 bp</i>	<i>74.8%</i>	<i>0 bp</i>	<i>75.1%</i>	<i>76.9%</i>	<i>-180 bp</i>
OPEX	(92.4)	(91.6)	0.9%	(90.0)	2.7%	(364.9)	(308.1)	18.5%
Research and Development	(24.6)	(27.6)	(11.1%)	(27.9)	(11.9%)	(110.0)	(101.5)	8.4%
Provision for Expected Credit Losses	(2.9)	(2.1)	35.0%	(3.8)	(23.7%)	(13.8)	(8.0)	72.5%
Sales and Marketing Expenses	(50.3)	(45.5)	10.6%	(43.3)	16.3%	(179.5)	(142.2)	26.2%
G&A Expenses and Others	(14.6)	(16.3)	(10.1%)	(15.1)	(2.9%)	(61.6)	(56.4)	9.3%
RD Station Adjusted EBITDA	19.9	2.2	794.5%	17.4	14.0%	54.5	16.5	231.0%
<i>% RD Station Adjusted EBITDA</i>	<i>13.3%</i>	<i>1.8%</i>	<i>1150 bp</i>	<i>12.1%</i>	<i>120 bp</i>	<i>9.8%</i>	<i>3.9%</i>	<i>590 bp</i>
Extraordinary Items	(23.1)	(40.0)	(42.3%)	(0.7)	>999%	(34.2)	(60.0)	(43.0%)
M&A Adjustment at Fair Value	(21.6)	(40.0)	(46.1%)	(0.7)	>999%	(32.1)	(60.0)	(46.5%)
Adjustment from Oper. Restructuring	-	-	-	-	-	(0.6)	-	-
Adj. - Payroll Tax Surcharge	(1.5)	-	-	-	-	(1.5)	-	-
RD Station EBITDA	(3.2)	(37.8)	(91.5%)	16.7	(119.1%)	20.3	(43.5)	(146.6%)
<i>% RD Station EBITDA</i>	<i>-2.1%</i>	<i>-30.8%</i>	<i>2870 bp</i>	<i>11.6%</i>	<i>-1370 bp</i>	<i>3.6%</i>	<i>-10.3%</i>	<i>1390 bp</i>

Net Revenue

RD Station's Net Revenue demonstrated sustained, accelerated growth, exhibiting a 22% increase in 4Q24 compared to 4Q23. The dynamics of calculating the net addition of ARR is composed of: (i) new sales, both for new and cross and up-selling customers; (ii) price increases, essentially because of inflation passthrough; (iii) and the Retention Rate of contracts. In this quarter, we had a good recovery in new sales, however, the Retention Rate remained at levels below the average of the last quarters. As a result, the net result was stable compared to 3Q24, considering the inherent seasonality of the 4Q, which typically experiences reduced activity due to fewer business days in an inbound-focused operation.

As this business unit advances in a profound and very positive transformation to a multi-product, multi-channel, and multi-profile operation, the trend is that there is solid room for Retention Rate recovery.

In the full year of 2024, the 32% growth rate was mainly driven by the additions of ARR and the strengthening of the multi-product strategy, with notable contributions from RD Conversas, CRM, and Digital Marketing solutions. In addition, the cross-sell with Management BU strategy has been gaining traction, with sales from the Management field sales team accounting for over 30% of the addition of ARR in 4Q24 and 20% in full year.





Gross Margin

Gross Margin closed 4Q24 at 74.8%, remaining stable compared to 3Q24 but lower than in 2023 as it reflects the increase in the share of RD Conversas, Lexos, and Exact Sales in the revenue composition. As mentioned in previous quarters, these solutions are fairly new and still have gains in scale and productivity below those achieved by more mature solutions like RD Station Marketing and RD Station CRM, which already have well-established and more efficient structures. So, as these new solutions grow, their margins exhibit a trend toward convergence with those of their more mature counterparts.

Operating Expenses

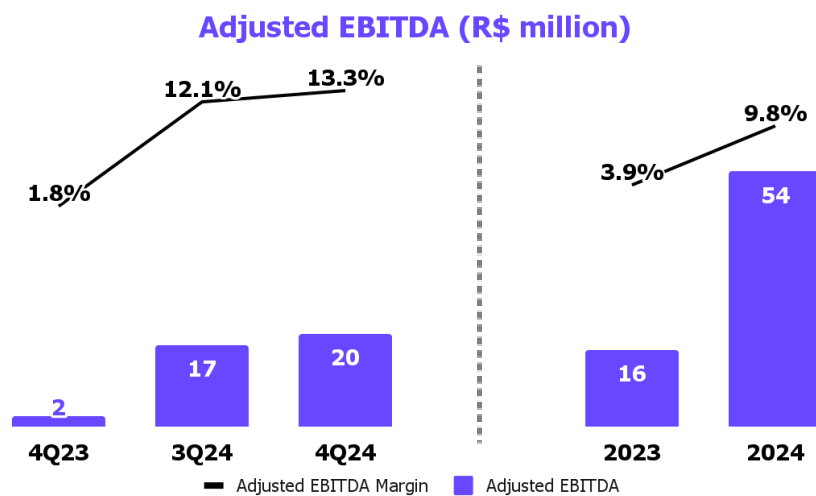
In 4Q24, Operating Expenses ended the quarter representing 61.6% of Net Revenue, a reduction of 13 percentage points over 4Q23, which demonstrated the ability to dilute expenses and the quality of RD's unit economics. Furthermore, the 2024 RD Summit proved successful again, attracting an average daily attendance of 21,000 participants over its three-day duration—a 10% increase from 2023—and total net expenditure remained consistent with 2023, approximating R\$14 million. This result reflects the growth in ticket sales and sponsorship attainment, thus highlighting the RD Summit's engagement capacity and importance to the ecosystem, solidifying its position as Brazil's foremost digital marketing event.

In the full year, operating expenses grew by 18%, while Net Revenue grew by 32%, diluting even most of the fixed expenses and reinforcing the high scalability of the business unit's pure SaaS unit economics.

EBITDA

The EBITDA concluded the quarter at R\$20 million, representing a 13% margin—the unit's highest historical performance. This performance amidst a quarter of holding the RD Summit event, reflects the enhanced operational efficiency and scalability of the business model.

During the last 12 months, a significant expansion in the Adjusted EBITDA Margin to 10% was observed, marking a robust 590 basis point rise, more than doubling the 2023 performance. The primary driver of this expansion was the gains in scale stemming from Revenue acceleration and the progress of the integration process of Tallos, Lexos, and Exact Sales. As mentioned in previous quarters, this operation has a powerful unit economics that tends to be further improved with the multi-product strategy and the cross-selling with the field sales team of the Management operation.





Techfin business unit Results

With the announcement of the closing of the transaction with Itaú, the Company started to hold a 50% stake in this operation from August 2023. Its results are not consolidated in the Cash Flow and Balance Sheet, being the result of the TOTVS Techfin operation added to the proportion of 50% in the Equity Pickup line.

We provide below a section considering **100% of the TOTVS Techfin operation.**

Techfin Results (in R\$ million)	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ	2024	2023	Δ
Techfin Revenue - Net of funding	96.3	73.1	31.8%	78.4	22.8%	307.5	272.9	12.7%
Credit products	131.0	117.2	11.7%	112.3	16.6%	440.4	437.2	0.7%
Adjusted Funding Cost	(38.5)	(45.8)	(15.9%)	(36.6)	5.0%	(143.9)	(170.7)	(15.7%)
Fee Revenue ⁽¹⁾	3.8	1.6	132.8%	2.7	39.8%	11.0	6.4	72.9%
Provision for Expected Credit Losses	(7.3)	(8.5)	(15.0%)	(7.6)	(4.0%)	(30.6)	(33.3)	(8.0%)
Adjusted OPEX	(64.7)	(62.2)	4.0%	(62.3)	3.9%	(244.2)	(212.2)	15.1%
Techfin Adjusted EBITDA	24.3	2.3	962.3%	8.6	183.8%	32.7	27.4	19.4%
% Techfin Adjusted EBITDA	25.2%	3.1%	2210 bp	10.9%	1430 bp	10.6%	10.0%	60 bp
Adjusted Bellow EBITDA	(14.0)	(4.7)	198.1%	(4.4)	214.7%	(32.1)	(31.8)	0.9%
Net Effect of Amortization	5.2	5.2	0.0%	5.2	0.0%	20.9	20.9	0.0%
Adjusted Net Income (Loss) from Techfin	15.5	2.8	451.2%	9.3	66.2%	21.4	16.4	30.4%
% Net Income (Loss) from Techfin	16.1%	3.9%	1220 bp	11.9%	420 bp	7.0%	6.0%	100 bp
Extraordinary Items, Net	(1.9)	-	-	-	-	(3.7)	-	-
Net Effect of Amortization	(5.2)	(5.2)	0.0%	(5.2)	0.0%	(20.9)	(20.9)	0.0%
Net Income (Loss) from Techfin	8.4	(2.4)	(448.1%)	4.1	103.7%	(3.1)	(4.5)	(29.9%)
Other Results ⁽²⁾	4.2	(1.2)	(448.8%)	2.1	103.7%	(1.6)	(7.7)	(79.5%)
Equity Pickup - TOTVS	4.2	(1.2)	(447.4%)	2.1	103.7%	(1.6)	3.2	(149.2%)

⁽¹⁾ Revenue fee from payment products such as credit cards and PIX.

⁽²⁾ Result allocated to partner shareholders + Net Result from Techfin before the JV with Itaú

Operational Infos (in R\$ million)	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ	2024	2023	Δ
Credit products								
Credit Production	3,259.4	2,735.6	19.1%	3,047.2	7.0%	11,716.3	10,629.3	10.2%
Average Term of Credit Production (days)	69.6	70.3	(1.0%)	64.2	8.4%	n/a	n/a	-
Credit Portfolio, Net	2,135.3	2,086.9	2.3%	2,142.2	(0.3%)	n/a	n/a	-
Average Term of On Due Portfolio (days)	59.0	68.1	(13.4%)	62.8	(6.1%)	n/a	n/a	-
Credit Operation Cash Position	266.2	334.9	(20.5%)	386.3	(31.1%)	n/a	n/a	n/a
Fee Products								
TPV - Techfin Pix	2,140.1	1,311.1	63.2%	1,807.9	18.4%	6,856.2	3,799.4	80.5%

Techfin Revenue Net of Funding

Over the past several years, agribusiness has accounted for a relevant share of Techfin's Credit Production, exhibiting a pronounced seasonal increase in the latter half of the year, particularly during the Q3, coinciding with the beginning of the Brazilian agricultural harvest. In 2024, this industry sector faced adverse conditions related mainly to drought in some important regions, with some agricultural input companies undergoing court-supervised reorganization. Despite this challenging scenario, Revenue Net of Funding for 4Q24 grew 32% compared to 4Q23 and 23% compared to 3Q24. This performance is mainly due to the growth of 19% year over year and 7% quarter-over-quarter in Credit Production, which reached R\$3.3 billion in the quarter, driven by the increase in the production volume of the other industry sectors, which contributes to a greater diversification of the portfolio and the consequent dilution of the share of agribusiness in the total credit production of this operation in the quarter.

In 2024, Techfin's revenue reached R\$308million, an increase of 13% compared to 2023, mainly due to the 10% growth in credit production in the period, which reached more than R\$11.7million.



Adjusted Operating Costs and Expenses

In the quarter, Techfin's Operating Costs and Expenses grew approximately 4% year over year and quarter over quarter, mainly due to the continuity of investments made to expand the product portfolio. In this context, Techfin's OPEX ended 4Q24 at R\$21.3 million, consistent with the adjusted 4Q24 financial projection.

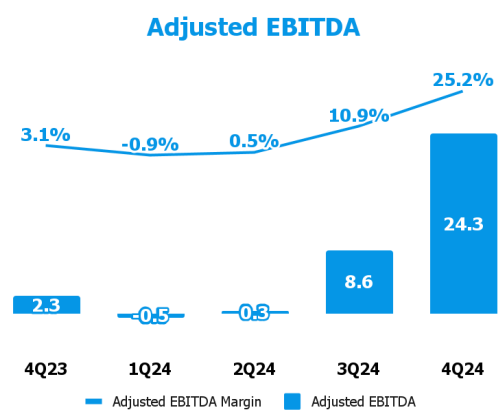
Provision for Expected Credit Losses

The Provision for Expected Credit Losses remained stable compared to 3Q24 and 4Q23, representing 0.33% of the Gross Credit Portfolio in the quarter. Despite the more challenging Credit scenario, including in agribusiness, Techfin maintained its discipline and low default rates in the 1 to 90-day ranges of overdue Receivables, contributing to the improvement in default above 90 days, which ended 4Q24 at 1.2%, which is 330 basis points below the Brazilian Average.

EBITDA

Techfin's Adjusted EBITDA reached R\$24 million in the quarter, almost three times as much as in 3Q24, mainly driven by the growth in Revenue Net Funding in the period. The Adjusted EBITDA Margin experienced significant growth, increasing from 10.9% in 3Q24 to 25.2% in 4Q24.

Compared to the same period of the previous year, both the Adjusted EBITDA and the Adjusted EBITDA Margin grew significantly. A little more than a year since the JV officially began, it is possible to state that the business unit has already entered the expected upward inflection point of the profitability "J" curve. This result is directly associated with the growth in Revenue Net of Funding, as commented in the previous paragraph, and the continuous advances in the integration process of Supplier and Techfin operations, which, as commented in previous quarters, has allowed TOTVS TECHFIN greater fluidity and gain in operational efficiency in investments made to develop the first Brazilian 'ERP Banking'.



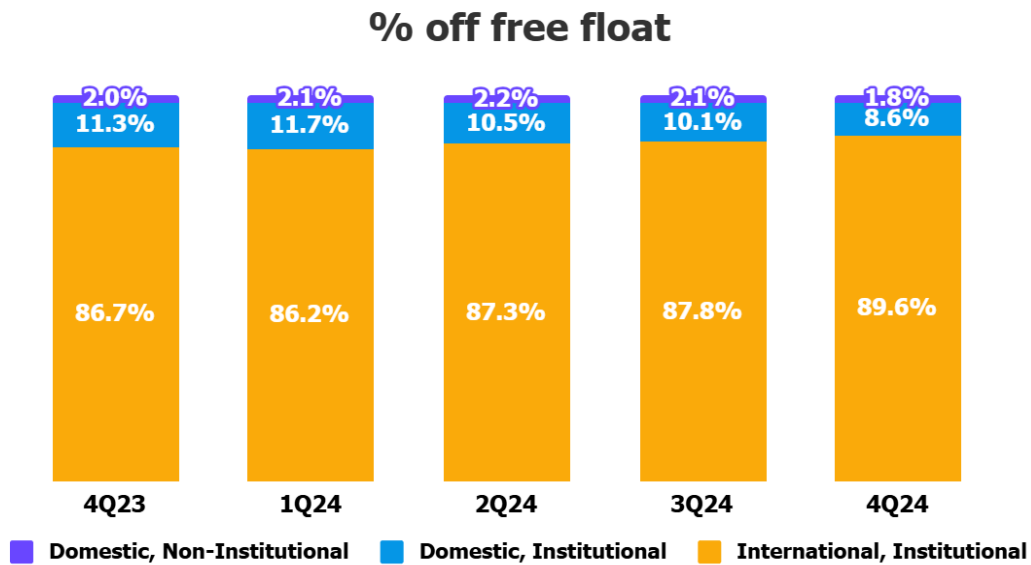
Net Income

Techfin ended the quarter with Adjusted Net Income of R\$16 million, 5x higher than 4Q23, primarily due to a greater than 10x surge in Adjusted EBITDA in the same period.



SHAREHOLDING COMPOSITION

TOTVS closed 4Q24 with a Capital Stock of approximately R\$3 billion, composed of 599,401,581 common shares, of which approximately 89% are in free-float with the following composition:



Foreign institutional investors reached 90% participation in the free float, the highest percentage since 2016. In a scenario of strong outflow of external resources from B3, this may mean a perception on the part of this investor profile that TOTVS is a high-quality asset, combining double-digit growth for 23 consecutive quarters, with profitability gains and that currently trades at a large discount to its international peers.

This report contains forward-looking statements. Such information does not refer to historical facts only, but reflects the wishes and expectations of TOTVS's management. Words such as "anticipates", "wants", "expects", "foresees", "intends", "plans", "predicts", "projects", "aims" and the like are intended to identify statements that necessarily involve both known and unknown risks. Known risks involve, but are not limited to, uncertainties not limited to the impact of price and product competitiveness, the acceptance of products on the market, product transitions from the Company and its competitors, regulatory approvals, currency type, currency fluctuations, supply and production hurdles, and sales volatility, among other risks. This report includes pro forma statements prepared by the Company solely for informational purposes; these statements are unaudited. This report presents the most current information available up to date; TOTVS has no obligation to update it with new information and/or future events.



APPENDIX I

Consolidated Income Statement

Below, we are considering the result of the Techfin Dimension at 100% in the “Net Income (Loss) from Discontinued Operation” line until July 2023, according to IFRS-5, and at 50% in the “Equity Pickup” from August 2023 on.

In R\$ million	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ	2024	2023	Δ
Net Revenue	1,383.9	1,176.5	17.6%	1,329.8	4.1%	5,224.0	4,440.4	17.6%
Management Revenue	1,233.8	1,053.8	17.1%	1,186.1	4.0%	4,665.2	4,018.6	16.1%
RD Station Revenue	150.1	122.7	22.3%	143.7	4.4%	558.8	421.9	32.5%
Operating Costs	(393.5)	(326.1)	20.6%	(376.8)	4.4%	(1,466.4)	(1,196.9)	22.5%
Management Operating Costs	(355.4)	(297.2)	19.6%	(340.5)	4.4%	(1,326.8)	(1,099.5)	20.7%
RD Station Operating Costs	(38.0)	(28.9)	31.5%	(36.3)	4.8%	(139.6)	(97.4)	43.4%
Adjusted Gross Profit	990.4	850.4	16.5%	953.0	3.9%	3,757.6	3,243.5	15.8%
Operating Expenses	(773.9)	(712.7)	8.6%	(704.2)	9.9%	(2,878.8)	(2,546.0)	13.1%
Research and Development	(234.6)	(212.1)	10.6%	(225.3)	4.1%	(893.3)	(797.3)	12.0%
Sales and Marketing Expenses	(295.4)	(264.0)	11.9%	(273.9)	7.9%	(1,103.5)	(951.7)	15.9%
Provision for Expected Credit Losses	(16.6)	(8.3)	99.7%	(13.1)	26.8%	(59.4)	(36.4)	63.1%
General and Administrative Expenses	(121.0)	(109.0)	11.0%	(111.4)	8.6%	(458.5)	(388.7)	17.9%
Provision for Contingencies	(9.9)	(12.4)	(19.8%)	(4.5)	118.3%	(20.8)	(23.1)	(9.8%)
Depreciation and Amortization	(81.6)	(73.3)	11.3%	(86.9)	(6.1%)	(326.3)	(282.8)	15.4%
Other Net Revenues (Expenses)	(14.8)	(33.5)	(55.8%)	11.0	(234.8%)	(17.1)	(66.0)	(74.1%)
EBIT	216.5	137.7	57.2%	248.8	(13.0%)	878.8	697.5	26.0%
Financial Result	(15.2)	(1.1)	>999%	(19.8)	(23.1%)	(49.3)	(17.4)	183.3%
Equity Pickup	4.2	(1.2)	(447.4%)	2.1	103.7%	(1.6)	3.2	(149.2%)
Earnings Before Taxes (EBT)	205.4	135.3	51.8%	231.1	(11.1%)	827.9	683.3	21.2%
Income Tax and Social Contribution	(15.9)	(9.1)	74.6%	64.8	(124.5%)	(91.4)	(146.6)	(37.7%)
Net Income (Loss) from Discontinued Operation	-	-	-	-	-	(1.1)	227.8	(100.5%)
Consolidated Net Income	189.5	126.2	50.2%	295.8	(35.9%)	735.4	764.4	(3.8%)
Non-Controlling Net Income	(4.5)	(8.7)	(47.7%)	(4.8)	(6.7%)	(17.9)	(29.6)	(39.5%)
GAAP Net Income	185.0	117.6	57.4%	291.0	(36.4%)	717.5	734.8	(2.4%)
<i>Net Margin</i>	<i>13.4%</i>	<i>10.0%</i>	<i>340 bp</i>	<i>21.9%</i>	<i>-850 bp</i>	<i>13.7%</i>	<i>16.5%</i>	<i>-280 bp</i>



APPENDIX II

Reconciliation of the Consolidated Income Statement

In R\$ million	4Q24			2024		
	GAAP Income Statement*	Deprec. and Amort. Reclass.**	Consolidated Income Statement	GAAP Income Statement*	Deprec. and Amort. Reclass.**	Consolidated Income Statement
	(a)	(b)	(a+b)	(a)	(b)	(a+b)
Net Revenue	1,383.9	-	1,383.9	5,224.0	-	5,224.0
Management Revenue	1,233.8	-	1,233.8	4,665.2	-	4,665.2
RD Station Revenue	150.1	-	150.1	558.8	-	558.8
Costs	(426.8)	33.3	(393.5)	(1,594.1)	127.8	(1,466.4)
Gross Profit	957.1	33.3	990.4	3,629.9	127.8	3,757.6
<i>Gross Margin</i>	<i>69.2%</i>		<i>71.6%</i>	<i>69.5%</i>		<i>71.9%</i>
Operating Expenses (Revenues)	(740.7)	(33.3)	(773.9)	(2,751.0)	(127.8)	(2,878.8)
Research and Development	(247.7)	13.1	(234.6)	(945.3)	51.9	(893.3)
Sales and Marketing Expenses	(301.8)	6.3	(295.4)	(1,135.9)	32.5	(1,103.5)
General and Administrative Expenses	(159.7)	28.8	(130.9)	(593.4)	114.1	(479.3)
Depreciation and Amortization	-	(81.6)	(81.6)	-	(326.3)	(326.3)
Provision for Expected Credit Losses	(16.6)	-	(16.6)	(59.4)	-	(59.4)
Other Net Revenues (Expenses)	(14.8)	-	(14.8)	(17.1)	-	(17.1)
EBIT	216.4	0.0	216.5	878.8	(0.0)	878.8
Financial Revenues	54.1	-	54.1	278.3	-	278.3
Financial Expenses	(69.3)	-	(69.3)	(327.6)	-	(327.6)
Equity Pickup	4.2	-	4.2	(1.6)	-	(1.6)
Earnings Before Taxes (EBT)	205.4	0.0	205.4	827.9	(0.0)	827.9
Income Tax and Social Contribution	(15.9)	-	(15.9)	(91.4)	-	(91.4)
Techfin Dim. Net Income (Loss)	-	-	-	(1.1)	-	(1.1)
Consolidated Net Income	189.5	0.0	189.5	735.4	(0.0)	735.4
Non-Controlling Net Income	(4.5)	-	(4.5)	(17.9)	-	(17.9)
GAAP Net Income	185.0	0.0	185.0	717.5	(0.0)	717.5
<i>Net Margin</i>	<i>13.4%</i>		<i>13.4%</i>	<i>13.7%</i>		<i>13.7%</i>

* The quarterly financial information of the Techfin operation is presented at 50% in the line "Equity Pickup"

** As established in IAS-1, expenses with depreciation and amortization were reclassified to cost and expense lines associated with the respective assets that originated them



APPENDIX III

EBITDA and Net Income Reconciliation (CVM Resolution 156/22)

In R\$ million	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ	2024	2023	Δ
Consolidated Net Income	189.5	126.2	50.2%	295.8	(35.9%)	735.4	764.4	(3.8%)
(-) Net Income (Loss) Techfin Dim.	-	-	-	-	-	(1.1)	227.8	(100.5%)
(+) Depreciation and Amortization	81.6	73.3	11.3%	86.9	(6.1%)	326.3	282.8	15.4%
(-) Financial Results	(15.2)	(1.1)	>999%	(19.8)	(23.1%)	(49.3)	(17.4)	183.3%
(+) Income Tax and Social Contribution	15.9	9.1	74.6%	(64.8)	(124.5%)	91.4	146.6	(37.7%)
EBITDA GAAP	302.2	209.8	44.1%	337.7	(10.5%)	1,203.5	983.5	22.4%
(+) Techfin Adjusted EBITDA	12.2	1.1	962.3%	4.3	183.8%	16.3	13.7	19.4%
(-) Equity Pickup	4.2	(1.2)	(447.4%)	2.1	103.7%	(1.6)	3.2	(149.2%)
(+) Extraordinary Items	43.6	46.2	(5.5%)	(5.2)	(935.5%)	69.5	95.9	(27.6%)
M&A Adjustment at Fair Value	13.9	38.4	(63.7%)	0.7	>999%	40.1	72.9	(45.0%)
Adjustment from Oper. Restructuring	4.1	2.0	101.0%	(0.5)	<(999%)	8.3	12.5	(33.5%)
Expenses with M&A Transactions	2.8	5.7	(51.7%)	3.1	(11.1%)	12.8	9.8	29.7%
Tax Credit	-	-	-	-	-	-	0.6	(100.0%)
Loss (Gain) with Disposed Assets	7.3	-	-	(8.6)	(185.3%)	(7.2)	-	-
Adj. - Payroll Tax Surcharge	15.5	-	-	-	-	15.5	-	-
Adjusted EBITDA	353.8	258.3	37.0%	334.7	5.7%	1,290.9	1,089.9	18.4%



APPENDIX IV

Cash Flow GAAP

In R\$ million	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ	2024	2023	Δ
EBT	205.4	135.3	51.8%	231.1	(11.1%)	827.9	683.3	21.2%
Adjustments:	195.7	230.8	(15.2%)	164.9	18.7%	715.7	775.8	(7.7%)
Depreciation and Amortization	81.6	73.3	11.3%	86.9	(6.1%)	326.3	282.8	15.4%
Share-based Payments Expense	4.7	21.1	(77.6%)	21.6	(78.1%)	52.4	64.3	(18.5%)
Loss (Gain) with Disposed Assets	8.5	0.9	864.4%	(11.2)	(175.6%)	(9.8)	1.4	(798.0%)
Provision for Expected Credit Losses	16.6	8.3	99.7%	13.1	26.8%	59.4	36.4	63.1%
Equity Pickup	(4.2)	1.2	(447.4%)	(2.1)	103.7%	1.6	(3.2)	(149.2%)
Prov. for Contingencies, Net of Reversals	9.9	12.4	(19.9%)	4.5	118.1%	20.9	23.1	(9.5%)
Provision (Reversal) for Other Obligations	16.5	35.5	(53.4%)	(20.1)	(182.1%)	(5.2)	70.7	(107.4%)
Net Inter. Monet. and Exchange Var.	62.0	78.1	(20.6%)	72.2	(14.0%)	270.1	300.3	(10.0%)
Changes in Op. Assets and Liabilities:	29.8	(20.7)	(243.8%)	(64.7)	(146.0%)	(94.9)	(92.4)	2.7%
Trade Receivables	5.8	12.7	(54.1%)	(9.0)	(164.8%)	(70.6)	(70.6)	0.1%
Recoverable Taxes	(15.8)	(50.3)	(68.5%)	(16.5)	(3.9%)	(51.3)	(46.2)	10.9%
Judicial Deposits	1.7	(1.3)	(226.5%)	(1.1)	(253.8%)	1.7	(5.5)	(130.3%)
Other Assets	26.8	52.2	(48.7%)	(23.1)	(215.8%)	(83.6)	(37.7)	121.8%
Labor Liabilities	(26.0)	(34.5)	(24.5%)	3.8	(781.9%)	81.1	97.0	(16.3%)
Trade and Other Payables	38.4	20.3	88.9%	(24.1)	(259.3%)	50.1	19.7	154.3%
Commissions Payable	5.5	(2.4)	(330.9%)	11.2	(51.0%)	3.9	(2.9)	(235.4%)
Taxes and Contributions Payable	0.8	13.0	(93.6%)	2.9	(71.4%)	(3.3)	(27.3)	(87.8%)
Other Accounts Payable	(7.4)	(30.5)	(75.7%)	(8.8)	(15.7%)	(22.9)	(19.0)	20.5%
Operating Cash Generation	430.9	345.4	24.8%	331.3	30.1%	1,448.7	1,366.6	6.0%
Interest paid	(1.5)	(2.4)	(35.5%)	(76.2)	(98.0%)	(177.9)	(224.9)	(20.9%)
Tax Paid	(27.0)	(46.2)	(41.7%)	(33.4)	(19.4%)	(156.2)	(189.6)	(17.6%)
Net Cash from Operating Activities	402.4	296.8	35.6%	221.7	81.5%	1,114.6	952.1	17.1%
Acquisitions of Prop. Plant and Equip.	(38.7)	(25.3)	53.0%	(20.3)	90.4%	(119.9)	(123.3)	(2.7%)
Acquisition of Intangible Assets	(24.2)	(20.3)	19.3%	(20.1)	20.4%	(122.5)	(153.9)	(20.5%)
Franchises Loan	10.8	3.9	174.6%	(18.8)	(157.4%)	(0.6)	13.2	(104.5%)
Dividends Received	-	-	-	-	-	-	9.1	(100.0%)
Acquisition of Subsidiaries, Net of Cash	(38.9)	(5.7)	585.8%	-	-	(622.4)	(88.9)	600.4%
Payments from Acquisitions of Subsidiaries	(159.7)	(0.7)	>999%	-	-	(474.7)	(43.5)	991.3%
Proceeds from Sale of Subsid., Net of Cash	(1.4)	-	-	22.0	(106.2%)	41.8	0.1	>999%
Proceeds from Sale of Prop. Plant and Equip.	1.7	1.8	(4.9%)	1.6	2.5%	11.6	3.5	231.1%
CVC Fund Investments	(5.6)	(20.7)	(72.9%)	(15.4)	(63.5%)	(47.0)	(24.8)	89.3%
Net cash Received (Invested) Techfin Dim.	-	-	-	-	-	-	405.2	(100.0%)
Net Cash used in Investing Act.	(256.1)	(67.0)	282.1%	(51.0)	402.3%	(1,333.6)	(3.4)	>999%
Payment of Princ. of Loans and Financing	-	-	-	-	-	(40.4)	(11.0)	268.5%
Payment of Principal of Lease Liabilities	(14.0)	(15.1)	(7.4%)	(16.8)	(16.5%)	(60.9)	(59.1)	3.1%
Proceeds from debentures, loans and finan.	-	-	-	1,475.0	(100.0%)	1,475.0	32.1	>999%
Payment of Principal of Debentures	-	-	-	(1,500.0)	(100.0%)	(1,505.0)	-	-
Investments from Non-controlling Interest	-	-	-	-	-	-	4.2	(100.0%)
Dividends and Interest on Equity Paid	(128.7)	(142.3)	(9.5%)	(136.6)	(5.8%)	(265.4)	(412.2)	(35.6%)
Net Treasury Shares	(216.3)	-	-	(42.7)	406.9%	(571.4)	(109.4)	422.3%
Net Cash gen. by (used in) Financ. Act.	(359.0)	(157.4)	128.1%	(221.1)	62.4%	(968.0)	(555.3)	74.3%
Incr. (Dec.) in Cash and Cash Eq.	(212.7)	72.4	(393.7%)	(50.4)	322.0%	(1,187.0)	393.4	(401.7%)
Cash and Equiv. Beginning of the Period	2,154.8	3,056.7	(29.5%)	2,205.2	(2.3%)	3,129.2	2,735.8	14.4%
Cash and Equiv. End of the Period	1,942.2	3,129.1	(37.9%)	2,154.8	(9.9%)	1,942.2	3,129.2	(37.9%)



APPENDIX V

Balance Sheet (GAAP)

In R\$ million	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ
ASSETS					
Current Assets	2,763.6	3,906.3	(29.3%)	3,058.5	(9.6%)
Cash and Cash Equivalents	1,942.2	3,129.2	(37.9%)	2,154.8	(9.9%)
Trade Receivables	625.7	600.7	4.2%	647.8	(3.4%)
Provision for Expected Credit Losses	(62.4)	(62.2)	0.2%	(65.8)	(5.3%)
Recoverable Taxes	83.5	87.8	(4.9%)	80.3	4.0%
Escrow Account	14.0	13.2	6.1%	13.7	2.2%
Other Assets	160.6	137.6	16.7%	227.8	(29.5%)
Non-current Assets	5,768.2	4,922.6	17.2%	5,721.8	0.8%
Long-term assets	785.9	514.5	52.8%	733.0	7.2%
Trade Receivables	13.8	16.5	(16.4%)	16.5	(16.5%)
Receivables from Related Parties	5.1	3.8	33.4%	5.2	(3.5%)
Deferred Tax Assets	253.5	147.4	72.0%	231.2	9.6%
Judicial Deposits	28.4	33.8	(16.1%)	31.9	(11.1%)
Investments at Fair Value	179.8	127.5	41.1%	163.5	10.0%
Escrow Account	188.8	116.8	61.7%	181.6	4.0%
Other Assets	116.5	68.7	69.6%	103.0	13.1%
Investments	321.8	323.4	(0.5%)	317.6	1.3%
Property, Plant and Equipment	399.2	413.5	(3.5%)	397.5	0.4%
Intangible	4,261.2	3,671.2	16.1%	4,273.7	(0.3%)
TOTAL ASSETS	8,531.7	8,828.9	(3.4%)	8,780.4	(2.8%)
LIABILITIES					
Current Liabilities	1,144.2	1,348.7	(15.2%)	1,254.0	(8.8%)
Labor Liabilities	438.7	376.0	16.7%	473.3	(7.3%)
Trade and Other Payables	212.0	155.3	36.5%	170.4	24.4%
Taxes and Contributions Liabilities	122.6	107.4	14.1%	113.9	7.6%
Debentures	62.8	55.2	13.8%	18.5	240.1%
Loans and Financing	-	32.1	(100.0%)	-	-
Lease Liabilities	58.1	58.6	(0.8%)	58.2	(0.1%)
Dividends Payable	1.2	1.8	(31.4%)	1.1	15.8%
Accounts Payable from Acq. of Subsid.	115.7	421.8	(72.6%)	244.9	(52.8%)
Commissions Payable	69.1	62.6	10.4%	63.6	8.6%
Other Liabilities	64.0	78.0	(18.0%)	110.0	(41.9%)
Non-current Liabilities	2,400.4	2,467.5	(2.7%)	2,418.3	(0.7%)
Lease Liabilities	68.3	106.7	(36.0%)	78.2	(12.7%)
Debentures	1,472.3	1,491.5	(1.3%)	1,471.0	0.1%
Accounts Payable from Acq. of Subsid.	228.2	272.1	(16.1%)	255.0	(10.5%)
Tax Obligations	0.0	0.0	(9.5%)	0.0	(2.6%)
Deferred Income Taxes	13.7	8.6	58.9%	15.6	(12.0%)
Provision for Contingencies	106.3	112.0	(5.1%)	100.9	5.3%
Call Option of Non-controlling Interests	444.8	412.7	7.8%	435.3	2.2%
Other Liabilities	66.8	63.8	4.6%	62.3	7.2%
Shareholders' Equity	4,987.1	5,012.7	(0.5%)	5,108.1	(2.4%)
Share Capital	2,962.6	2,962.6	0.0%	2,962.6	0.0%
Treasury Shares	(350.2)	(283.4)	23.5%	(606.6)	(42.3%)
Capital Reserves	281.8	738.3	(61.8%)	730.8	(61.4%)
Profit Reserve	1,715.4	1,262.7	35.9%	1,659.3	3.4%
Carrying Value Adjustments	71.7	40.4	77.4%	56.6	26.8%
Non-controlling Interest	305.8	292.1	4.7%	305.5	0.1%
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	8,531.7	8,828.9	(3.4%)	8,780.4	(2.8%)



APPENDIX VI

Aging of M&A Amortizations Effect (Management + Business Performance)

In R\$ million	4Q24
Up to 12 months	81.0
from 13 to 24 months	81.1
from 25 to 36 months	80.3
from 37 to 48 months	68.3
over 48 months	274.0
Total	584.7

Aging of M&A Amortizations Effect (Techfin 100%)

In R\$ million	4Q24
Up to 12 months	9.0
from 13 to 24 months	6.6
from 25 to 36 months	6.6
from 37 to 48 months	6.6
over 48 months	26.8
Total	55.4



APPENDIX VII

Techfin's Cash Flow (100%)

In R\$ million	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ	2024	2023	Δ
EBT	13.6	(3.0)	(552.4%)	2.7	396.5%	2.7	(4.2)	(162.9%)
Non-Cash Items	50.4	57.6	(12.5%)	51.0	(1.1%)	210.8	240.8	(12.4%)
Change in Working Capital	(143.8)	112.7	(227.7%)	(249.6)	(42.4%)	(199.7)	(187.4)	6.5%
Operating Cash Generation	(79.8)	167.2	(147.7%)	(195.9)	(59.3%)	13.8	49.1	(71.9%)
Interest paid	(3.6)	(11.3)	(67.8%)	(0.5)	613.8%	(4.6)	(11.4)	(60.1%)
Income Tax and Social Cont. paid	(0.4)	(0.1)	464.5%	(0.1)	180.0%	(0.8)	(0.1)	654.2%
Net Cash from Operating Activities	(83.7)	155.9	(153.7%)	(196.5)	(57.4%)	8.4	37.6	(77.6%)
Fixed Assets	(0.5)	(1.0)	(52.6%)	0.3	(239.9%)	(0.6)	(1.7)	(67.5%)
Intangibles	-	(0.1)	(100.0%)	(0.1)	(100.0%)	(3.2)	(0.8)	319.3%
Financial Rescues (Invest.)	151.2	(129.2)	(217.0%)	83.2	81.6%	150.1	218.1	(31.2%)
Net Cash used in Investing Act.	150.7	(130.2)	(215.7%)	83.5	80.5%	146.4	215.7	(32.1%)
Increase (Decrease) Gross Debt	118.1	(600.0)	(119.7%)	240.7	(50.9%)	366.2	-	-
Payment of Principal of Lease Liabilities	(1.8)	(0.4)	322.9%	(0.4)	337.7%	(3.1)	(1.4)	124.5%
Red. (Inv.) of Senior Quotas	(124.6)	466.3	(126.7%)	(113.0)	10.2%	(458.0)	(410.1)	11.7%
Capital Increase, Net of Expenses	-	-	-	-	-	-	204.7	(100.0%)
Shareholders Remuneration	-	-	-	-	-	-	(12.1)	(100.0%)
Net Cash gen. by (used in) Financ. Act.	(8.2)	(134.1)	(93.9%)	127.3	(106.5%)	(95.0)	(218.9)	(56.6%)
Incr. (Dec.) in Cash and Cash Equivalent	58.7	(108.4)	(154.2%)	14.3	311.7%	59.8	34.4	74.0%
Cash and Equiv. Beginning of the Period	200.2	307.5	(34.9%)	186.0	7.7%	186.0	164.8	12.9%
Cash and Equiv. End of the Period	259.0	199.2	30.0%	200.2	29.3%	245.8	199.2	23.4%
Revenue from financial investment, net of Taxes	2.8	5.7	(51.1%)	3.8	(27.5%)	15.4	11.6	33.0%
Free Cash Flow to Firm *	(85.1)	160.0	(153.2%)	(200.0)	(57.4%)	(9.3)	33.6	(127.6%)

* Operating Cash Generation (-) Income Tax and Social Cont. paid (-) Investing in Fixed Assets and Intangibles (-) Payment of Principal of Lease Liabilities (-) Short-term investment yield



APPENDIX VIII

Techfin's Balance Sheet (100%)

In R\$ million	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ
ASSETS					
<u>Current Assets</u>	2,689.5	2,640.4	1.9%	2,686.8	0.1%
Cash and Cash Equivalents	259.0	199.2	30.0%	200.2	29.3%
Financial Investments	154.2	279.0	(44.7%)	299.0	(48.4%)
Trade Receivables	2,148.5	2,080.8	3.3%	2,138.4	0.5%
Other Assets	127.8	81.4	57.1%	49.2	159.9%
<u>Non-current Assets</u>	223.6	260.4	(14.1%)	234.8	(4.7%)
<u>Long-term assets</u>	41.6	46.4	(10.4%)	46.2	(10.0%)
Other Assets	41.6	46.4	(10.4%)	46.2	(10.0%)
Property, Plant and Equipment	7.0	7.2	(2.7%)	4.7	48.6%
Intangible	175.1	206.9	(15.4%)	183.9	(4.8%)
TOTAL ASSETS	2,913.1	2,900.8	0.4%	2,921.6	(0.3%)
LIABILITIES					
<u>Current Liabilities</u>	2,259.5	2,243.5	0.7%	2,277.0	(0.8%)
Loans and Financing	372.7	1.6	>999%	251.4	48.2%
Business Partners Payable	715.1	779.1	(8.2%)	764.0	(6.4%)
Senior and Mezzanine Quotas	1,111.1	1,410.5	(21.2%)	1,200.6	(7.5%)
Other Liabilities	60.6	52.4	15.7%	61.0	(0.7%)
<u>Non-current Liabilities</u>	10.0	10.5	(5.2%)	9.4	6.4%
Loans and Financing	2.4	1.8	32.1%	0.9	172.7%
Provision for Contingencies	0.9	2.5	(62.2%)	1.7	(44.9%)
Other Liabilities	6.7	6.3	6.7%	6.8	(2.0%)
Shareholders' Equity	643.6	646.7	(0.5%)	635.2	1.3%
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	2,913.1	2,900.8	0.4%	2,921.6	(0.3%)



APPENDIX IX

Techfin's Credit Rights by Maturity

Credit Rights by Maturity (In R\$ million)	4Q24	4Q23	Δ	3Q24	Δ
On Due	2,135.0	2,069.8	3.1%	2,125.3	0.5%
Notes overdue					
Up to 30 days	10.4	15.1	(31.4%)	14.3	(27.6%)
from 31 to 60 days	3.1	5.5	(44.2%)	5.1	(39.0%)
from 61 to 90 days	3.0	4.0	(25.0%)	3.3	(9.3%)
from 91 to 180 days	9.6	10.7	(10.5%)	10.4	(7.6%)
from 181 to 360 days	17.4	21.0	(17.3%)	17.2	1.3%
over 360 days	133.4	103.6	28.8%	131.1	1.7%
Gross Trade Receivables	2,311.8	2,229.8	3.7%	2,306.7	0.2%
Provision for Expected Credit Losses	(165.9)	(142.9)	16.1%	(164.2)	1.1%
Total	2,145.9	2,086.9	2.8%	2,142.5	0.2%



APPENDIX X

Amortization of Goodwill from Acquisition

Acquisition goodwill represents the difference between the amount paid for the acquisition of a company and the fair value of its net assets. In Brazil, the amortization of this goodwill can generate a significant tax benefit, allowing the deduction of the amortized value from the calculation basis for Income Tax (IRPJ) and Social Contribution on Net Income (CSLL), thus reducing the tax burden of the acquiring company.

The goodwill relating to acquisitions is not amortized in accounting. As shown in the table below, the goodwill totaled **R\$3.4billion** in 4Q24, of which R\$640 million was already amortized for IRPJ/CSLL purposes.

Goodwill (R\$ million)	
Total	3,382.1
Used as a benefit until 12/30	(639.9)
Balance to be used:	2,742.2
Balance of unincorporated companies:	2,112.4
Built-in balance to be used:	629.8
2025	(165.8)
2026	(164.1)
2027	(136.6)
>2027	(163.4)



GLOSSARY

A

Adjusted Net Income: is a non-accounting measure that represents Net Income without the net effects of the respective impacts of income tax and social contribution from: (i) extraordinary expenses; (ii) financial expenses for adjustment to present value arising from the option to purchase a non-controlling interest, as provided for in the partnership agreement of Dimensa's operation with B3; (iii) extraordinary impacts on financial expenses for adjustment to present value arising from earn-outs adjustments; and (iv) the portion of Income attributed to Dimensa's non-controlling shareholders.

ADTV Average Daily Trading Volume of shares.

ARR (Annual Recurring Revenue): It denotes the yearly income generated from recurring agreements. It is an important indicator of the company's revenue predictability.

B

Business Performance Dimension: a division of TOTVS that offers solutions for enhancing business performance, such as digital marketing, customer management, and automation tools.

C

CAC (Customer Acquisition Cost): it is an indicator that reveals the average expenditure a company incurs in acquiring a new customer. It is calculated by dividing the total marketing and sales investment by the number of customers acquired within a specific timeframe.

Corporate Model: under this payment model for management software, customers receive unlimited access to contracted systems. Annual agreement fees are adjusted in the first quarter based on customer performance in the previous year, as determined by updated contractual metrics like gross revenue. The updated fees have an impact on both License Revenue and Recurring Revenues. With Licenses, the increase reflects only customers who expanded their business year after year, increasing to a higher range in the price list, while with Recurring Revenue the impact is the net balance between customers who "went up" and those who "went down" in the price list.

E

Earn-out: it is a portion corresponding to the payment of the part of the acquisition price of a company, usually tied to performance and to certain targets of the acquired company.

EBITDA: acronym of Earnings Before Interest, Income Tax (IRPJ) and Social Contribution on Earnings, Depreciation and Amortization. It is a non-accounting measurement prepared

by the Company that comprises net income for the year or period, excluding the effects of revenues and financial expenses, of income Tax and of social contribution and of costs and expenses from depreciation and amortization.

eNPS (Employee Net Promoter Score): it comprises an employee engagement index. It measures how likely employees are to recommend the company as a good place to work.

F

FIDC (Credit Rights Investment Fund): it is a type of investment fund that pools funds from multiple investors to purchase credit rights, that is, the FIDC buys debts from companies or individuals and divides them into smaller portions that are sold to investors.

G

GDP is the Law 13.709/2018, called the General Data Protection Law.

Global Report Initiative (GRI): is a multi-stakeholder organization that sets global sustainability reporting standards developed with input from different stakeholders and focused on the public interest.

GMV (Gross Merchandise Volume): It represents the overall number of goods and services sold on its marketplace during a specific timeframe. It is a metric adopted to estimate the size of one's platform, but not its health.

I

IBOV (Bovespa Index): it is the most important indicator of the average performance of stock prices traded on B3 - Brasil, Bolsa, Balcão.

IbRX-50 (Brazil 50 Index): an indicator of the average price performance of the 50 most tradable and representative assets of the Brazilian stock market.

IGP-M (General Market Price Index): a comprehensive Brazilian inflation index that measures the variation of prices at different stages of production, from raw materials to finished goods. This can be compared to the American indicators PPI (Producer Price Index) and PCE (Personal Consumption Expenditures), which monitor not just retail prices but also intermediate product prices and company production costs. It is widely used to update contracts fees, such as rentals, and to index investments.

Inflation in costs and expenses: operating costs and expenses can be influenced by inflation. As a Technology company, the main line is Personnel. Employees' salary bases are readjusted through the negotiation process between workers' unions and companies. This adjustment is generally annual and aims to compensate for the loss of purchasing power caused by inflation. Therefore, the variation of the IPCA and/or INPC over the last 12 months is used as the



basis for this negotiation. Each region in which the Company operates is associated with a specific union in the sector and has adjustment anniversaries on different dates, the most relevant being listed below according to the concentration of number of employees: (i) São Paulo readjusted in January; (ii) Belo Horizonte and Rio de Janeiro readjusted in September; (iii) Joinville readjusted in October; and (iv) Santa Catarina in August.

Inflation in revenue: the Company periodically adjusts the prices of its products and services, aiming at business sustainability and monitoring market variations. The price list is regularly reviewed and the vast majority of Recurring Revenue contracts provide for automatic annual adjustments, taking into account several factors, the main one being inflation.

In the case of the Management Dimension, approximately 80% of the Recurring Revenue base is automatically renewed each year and its values are readjusted according to the accumulated inflation of the last 12 months, calculated on the contract anniversary. If inflation is negative, the value of the contract is not reduced. The inflation indices most used for these adjustments are the IGP-M and the IPCA, and the new contracts, by default, are linked to the IPCA, causing this index to increase its representation over time. The other approximately 20% of the company's recurring revenue contracts are adjusted annually by a performance mechanism, with the corporate model being the most common and also the Intera Unlimited model which has been gaining representation. Finally, there is less than 5% of contracts that do not have automatic renewal and depend on commercial negotiation at each renewal.

In the case of the Business Performance Dimension, most annual adjustments to current contracts also occur on the anniversary of the contracts and take into account the last update of the price table. This table can be updated more than once a year and normally takes into account the inflation of the period (generally IPCA), added to other market effects, such as the price charged by competitors.

INPC (National Consumer Price Index): a Brazilian inflation index that, like the IPCA, measures the price variation of a selection of goods and services consumed by Brazilian families. However, the major difference between the two is the target audience. The INPC monitors the price variation for families with an income of up to 5 minimum wages. The IPCA monitors the price variation for families with an income of up to 40 minimum wages.

Interest on Equity: is a form of remuneration paid to the partners or shareholders of a company, calculated on the value of the equity. This remuneration is considered an expense for the company, which means it can be deducted from the net income before calculating the Corporate Income Tax (IRPJ) and the Social Contribution on Net Income (CSLL), thus reducing the company's tax burden while distributing dividends to shareholders. It is worth noting that the payment of Interest on Equity is limited to the lower value among: (i) 50% of the net profit for the fiscal year; (ii) 50% of retained earnings and profit reserves; and (iii) the variation of the Long-Term Interest Rate (TJLP) on the equity.

IPCA (Broad National Consumer Price Index): a Brazilian inflation index that measures the average variation of prices paid by urban consumers for goods and services that Brazilians consume on a daily basis, such as food, rent, transportation, etc. Comparable to the American CPI (Consumer Price Index), this indicator holds significant influence over key decisions in Brazil, particularly in determining the interest rate by the Central Bank.

L

Lei do Bem: Law 11.196/05, popularly known as Lei do Bem, was created to stimulate and encourage Brazilian companies to invest in Research, Development and Innovation (R&D). This law offers several tax benefits to companies that carry out R&D activities, aiming to boost innovation and competitiveness in the private sector in Brazil. In the case of TOTVS, the main benefit is the reduction of Income Tax (IRPJ) and Social Contribution on Net Profit (CSLL) obtained through the deduction of a portion of R&D expenses from the calculation basis of these taxes, thus reducing its tax burden.

LTV (Life Time Value): it is a metric that defines the average value of the customer's life cycle. It represents the financial resources acquired by the company through customer purchases and services over the duration of their relationship with the company.

LTM (Last Twelve Months): sum of the last twelve months.

M

Management Dimension: a segment of TOTVS's business focused on business management solutions, which includes the offer of ERPs and other software for business management.

N

NPS (Net Promoter Score): is a measure obtained from customer surveys to evaluate the likelihood of recommending the company, product, or service.

P

Payroll Exemption: It is a measure that aims to reduce companies' labor costs, replacing the social security contribution on the payroll with a contribution on gross revenue. In other words, instead of paying a percentage of each employee's salary, the company pays a percentage of the total value of its sales. Currently, TOTVS uses, in most of its operations, the benefit of payroll exemption, replacing the 20% rate on INSS on payroll for a rate of 4.5% of Social Security Contribution on Gross Revenue (CPRB).

PLG (Product-Led Growth): is described as a scenario where the product's usage is the major factor driving users' acquisition, retention, and expansion. Thus, PLG can be



considered both a growth strategy and an innovative business model. It is a growth model focused on the end user, based entirely on the product.

contract and not in the first quarter and the fact that it only affects Recurring Revenue.

R

Renewal Rate: represents the percentage of clients that remained in the recurring base at the end of the period, compared with the base at the beginning of the period, using the Recurring Revenue as a reference.

Revenue Net of funding cost: a structure usually adopted by the financial market, which makes up the revenue net of the cost formed by the remuneration of the FIDC's senior and mezzanine shares.

S

SDGs (Sustainable Development Goals): a collection of 17 global goals established by the United Nations General Assembly in 2015. These goals represent a call to action for all countries, rich and poor, to eradicate poverty, protect the planet, and ensure that all people enjoy peace and prosperity.

Selic (Special Settlement and Custody System): it is the basic interest rate of the Brazilian economy. It is the major monetary policy metric used by the Brazilian Central Bank (BC) to control inflation.

Signings: the Company's sales and growth indicator that shows how much TOTVS is managing to expand its customer base, whether by up-selling or cross-selling, and to increase its recurring revenues, especially in increasingly competitive markets.

T

Take rate: it is a metric that represents the percentage of a transaction's value retained by a platform or intermediary as revenue. This concept is commonly used in marketplaces, fintechs, e-commerce, and online service platforms business models, where the company acts as an intermediary between sellers and buyers.

TCO (Total Cost of Ownership): it denotes the sum of all possible costs related to the purchase and possession of a product or service.

Techfin Dimension: TOTVS's financial services division, responsible for providing credit and financing solutions to customers, which is seamlessly incorporated into the company's management systems.

U

Unlimited Intera Model: This model is similar to the corporate model, differing only in the anniversary of the adjustment, which is made on the anniversary of the