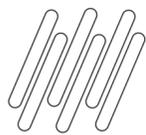




APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

» Relações com Investidores

◀ 2023 / Março



AVISO



As informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante nossas interações, relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da TOTVS, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da TOTVS e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.





01

A TOTVS



ESTRATÉGIA ÚNICA DE UM **ECOSSISTEMA DE 3 DIMENSÕES (3D)**

Como a TOTVS está mudando a regra do jogo



~1/3 das Companhias⁽¹⁾
listadas na B3 são clientes da TOTVS



~R\$2,7 trilhões⁽²⁾
da economia são produzidos
por nossos clientes

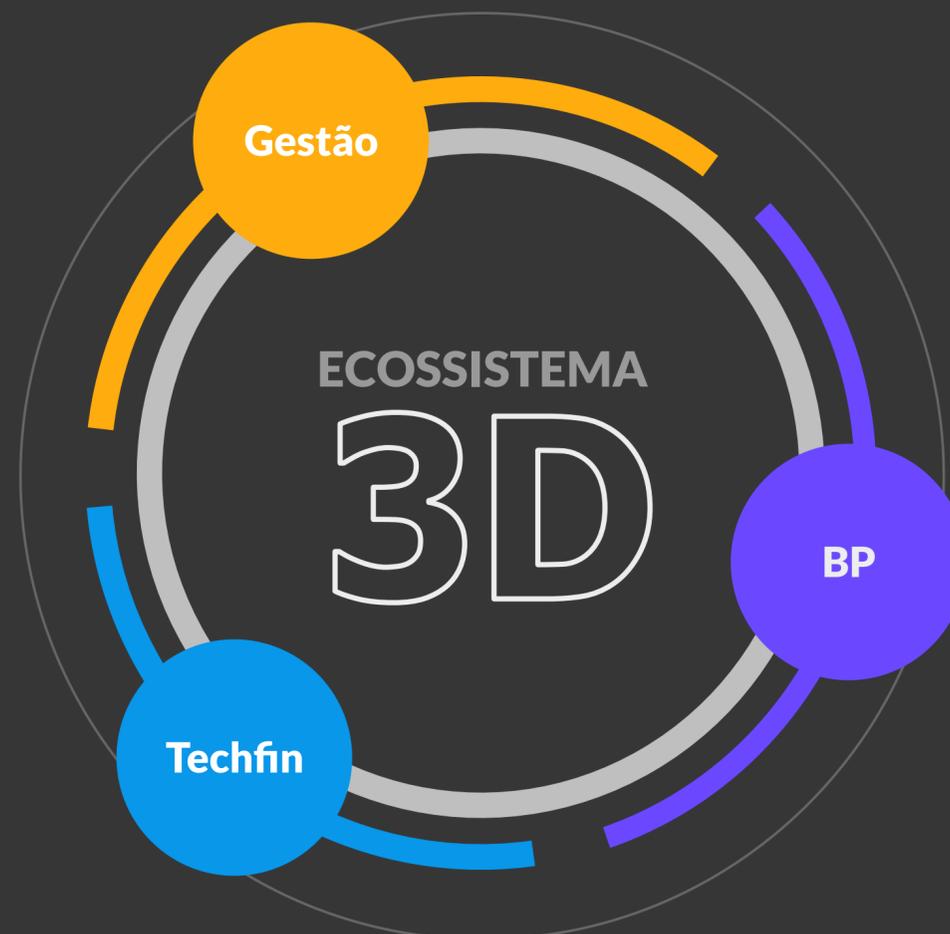


+70 mil clientes
de todos os portes em mais de 40 países



#1 Companhia ERP no Brasil⁽³⁾
Uma das maiores empresas de tecnologia,
com domínio absoluto na jornada de ERP

Nossas soluções vão muito além do ERP...



*...Também impulsionamos a produtividade
empresarial, a competitividade e os serviços
financeiros digitais em 12 segmentos estratégicos*

RECEITA LÍQUIDA⁽⁴⁾
2022 **R\$ 4,0bi**
(+27% vs 2021)

ARR CONSOLIDADO
4T22 **R\$ 4,0bi**
(+30% vs 4T21)

ADIÇÃO LÍQUIDA
CONSOLIDADA DE ARR 2022 **R\$ 849MM**
(+35% vs 2021)

EBITDA AJUSTADO
2022 **R\$ 960MM**
(+22% vs 2021)

GERAÇÃO LÍQUIDA OPERACIONAL
DE CAIXA 2022 **R\$ 1,2bi**
(+71% vs 2021)

SAAS GESTÃO
2022 **R\$ 868MM**
(+33% vs 2021)

PRODUÇÃO DE CRÉDITO
2022 **R\$ 10,8bi**
(+11% vs 2021)

GMV DIGITAL COMMERCE
4T22 **R\$ 160MM**
(+155% vs 4T21)

Fonte: Companhia e IBGE | Notas: (1) Empresas ativas listadas no B3 que possuem ações ordinárias e / ou preferenciais; (2) Estimativas internas da empresa; (3) De acordo com o software Market Share Enterprise Application, 2020; (4) Receita Líquida de Funding (Non-GAAP), incorpora o conceito de Receita de Techfin Líquida do custo de funding na consolidação das receitas da Companhia;

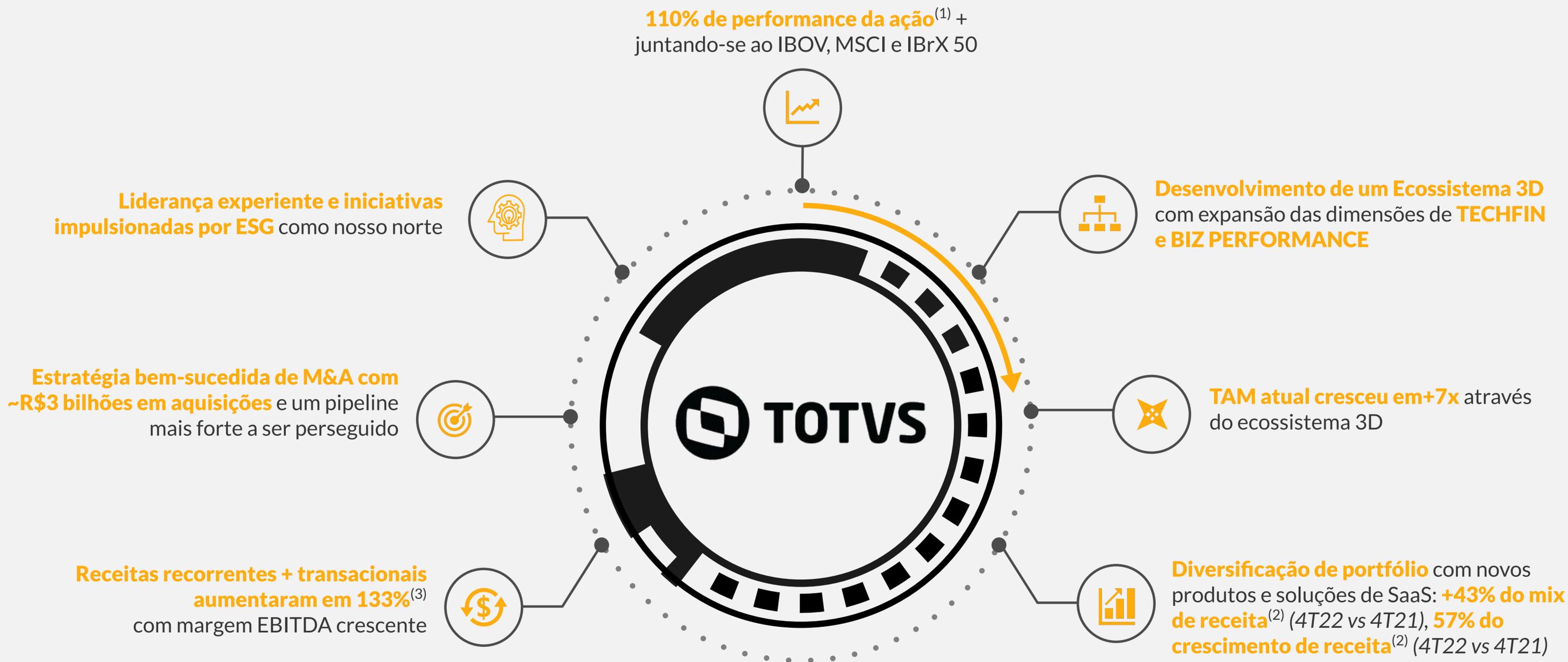
02

NOSSA TRAJETÓRIA

CONQUISTAS DESDE O FOLLOW-ON DE 2019 E O
NOSSO CAMINHO FUTURO



CONQUISTAS DESDE O FOLLOW-ON DE 2019 E O NOSSO CAMINHO FUTURO



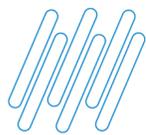
Fonte: Companhia | Notas: (1) Com base na precificação de follow-on de R\$ 13,17 por ação em 22 de maio de 2019 e R\$27,62 por ação em 29 de Dezembro de 2022; (2) Com base nas receitas relacionadas ao SaaS Management e receitas relacionadas ao Techfin e Biz Performance; (3) Baseado em R\$878,4MM (receita recorrente) e R\$117,8MM (receita transacional) no 4T22 e R\$ 428,5MM (receita recorrente) no 2T19



03

DIFERENCIAIS COMPETITIVOS





1

MODELO DE NEGÓCIO

Combinação de amplo mercado endereçável, alto nível de fidelização, rentabilidade e sustentabilidade da receita recorrente (SaaS) aliado ao crescimento potencial das receitas transacionais

2

PLATAFORMA DE DISTRIBUIÇÃO

Presença local e digital, com base em um modelo de distribuição com alta capilaridade

3

PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES

Muito além do ERP: ecossistema de tecnologias B2B em 3 dimensões de negócios - Gestão, Techfin e Business Performance

4

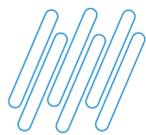
ESTRATÉGIA DE M&A & PARCERIAS

Maior consolidadora do mercado de tecnologia brasileiro: acreditamos que as aquisições são uma poderosa alavanca para a execução da nossa estratégia de fortalecimento do core business e de expansão para novos mercados

5

AGENDA ESG

Time executivo engajado e experiente no setor de tecnologia. Cultura de excelência operacional, transparência, eficiência, e elevados padrões de excelência em governança, ética e integridade e ESG.



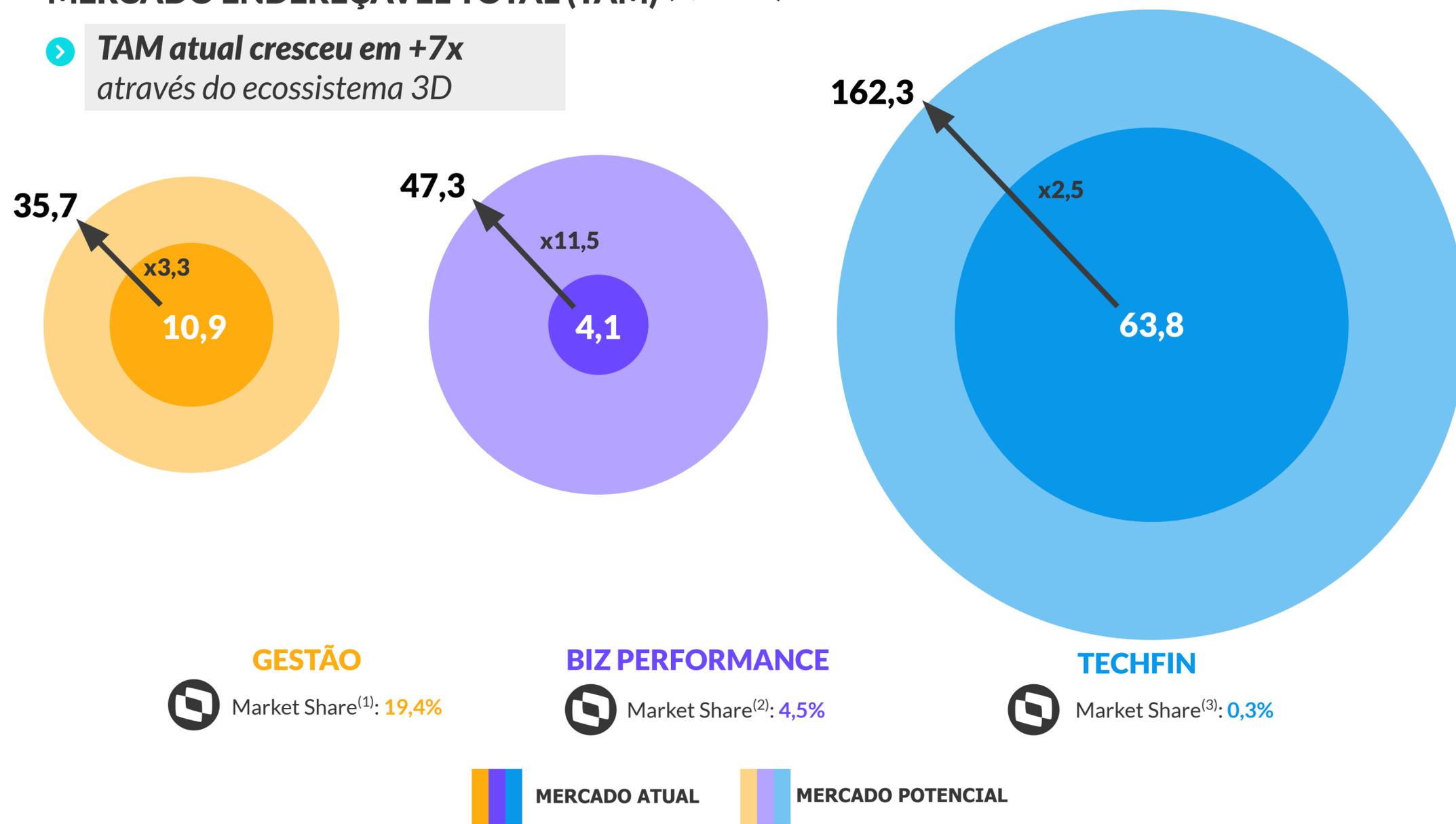
MODELO DE NEGÓCIO



Desenvolvimento do Ecosystema 3D expandindo nosso mercado endereçável

MERCADO ENDEREÇÁVEL TOTAL (TAM) (R\$ Bilhões)

TAM atual cresceu em +7x através do ecossistema 3D



Conjunto de drivers de crescimento para aumentar ainda mais o TAM potencial ...



1. Mercado Potencial de software no Brasil, considerando um aumento na maturidade potencial de TI das empresas brasileiras para um patamar similar à dos países desenvolvidos

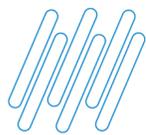


2. Mercado Potencial de crédito B2B no Brasil quando todas as empresas do Brasil contratarem crédito conforme o nível de endividamento oneroso médio daquelas que já contratam hoje



3. Novos mercados (Techfin e Biz Performance) o tamanho destes novos mercados e seu potencial de crescimento demonstram que a TOTVS não necessita ser dominante neles para que o crescimento proveniente dos novos segmentos seja relevante

Fonte: IDC e TOTVS Market Intelligence | Notas: (1) Market share da TOTVS considerando, além das soluções ERP Back-office e RH, ERP Vertical e outras soluções; (2) A participação de mercado do Business Performance inclui a soma da receita recorrente não auditada da RD Station de jan/20-mai/21 e Tail Target de jan-dez / 20; (3) A participação de mercado da Techfin inclui a receita não auditada da Supplier de janeiro a abril/20.



MODELO DE NEGÓCIO

Presença e parceria em todas as etapas da Jornada do Cliente fortalecem a fidelização



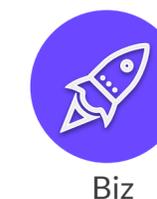
Muito além do ERP: ecossistema de 3 dimensões de negócios



Gestão



Techfin



Biz Performance

Em 12 segmentos estratégicos da economia e para clientes de todos os portes



Agro



Construção



Distribuição



Educacional



Financial Services



Hospitalidade



Jurídico



Logística



Manufatura



Prestadores de Serviços



Saúde



Varejo

Implantação Flexível

Em várias mídias



Cloud



On-premise



Plataformas de Distribuição



Franquias e Filiais



Multicanais



Parceiros



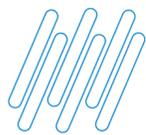
Força de vendas próprias



Afiliadas



Plataforma Digital

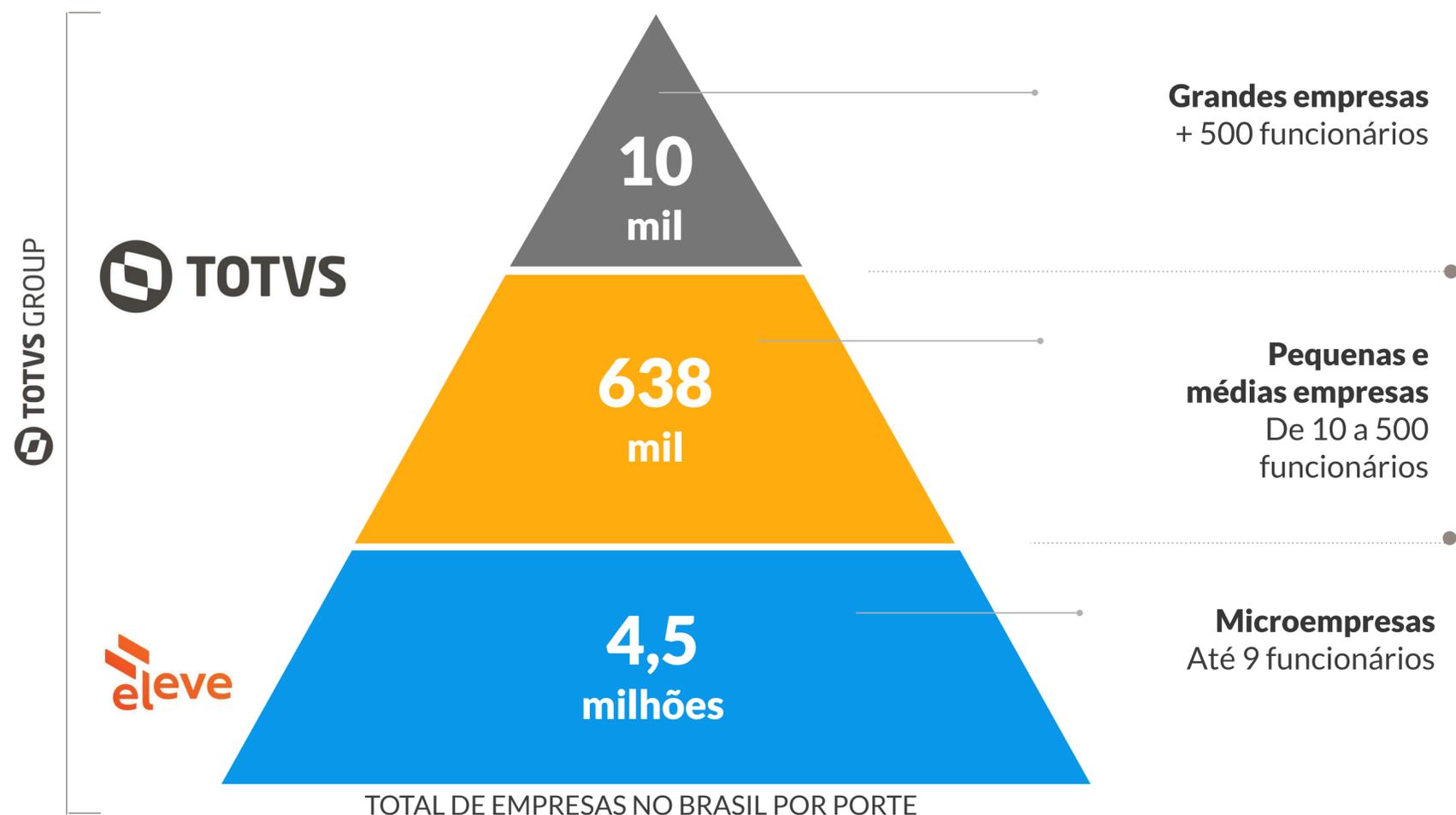


PLATAFORMA DE DISTRIBUIÇÃO



Presença local e digital, com base em um modelo de distribuição robusto com alta capilaridade

PORTE DA EMPRESA



CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO FÍSICOS & DIGITAIS

COMO NOS RELACIONAMOS COM OS NOSSOS CLIENTES



Gestão



Techfin



Biz Performance

Divisão Large Enterprise

- Equipe própria com pessoal qualificado e especializado por segmento, oferecendo serviço personalizado e suporte em consultoria

52 territórios franqueados e 5 filiais

- Territórios franqueados de acordo com o setor da economia. Conhecimento local para clientes SMB

Multicanal

- Modelo de distribuição com parceiros, baseado em abordagem multicanal que permite à TOTVS penetração incomparável em todas as regiões do Brasil

Afilias

- Distribuição de crédito por meio de afiliadas de nossos fornecedores

Franquias e filiais

- Especialistas em vendas totalmente integrados em franquias e filiais, ainda no início de nossa jornada e com grande espaço para crescimento

Venda Cruzada

- Soluções de venda cruzada por meio de clientes da Dimensão de Gestão

Parceiros

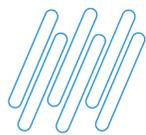
- Ecosistema de parceiros vibrante em automação de marketing

Comércio Digital

- Especialistas em comércio digital e vendas Omnichannel totalmente integrados, presentes em franquias e filiais

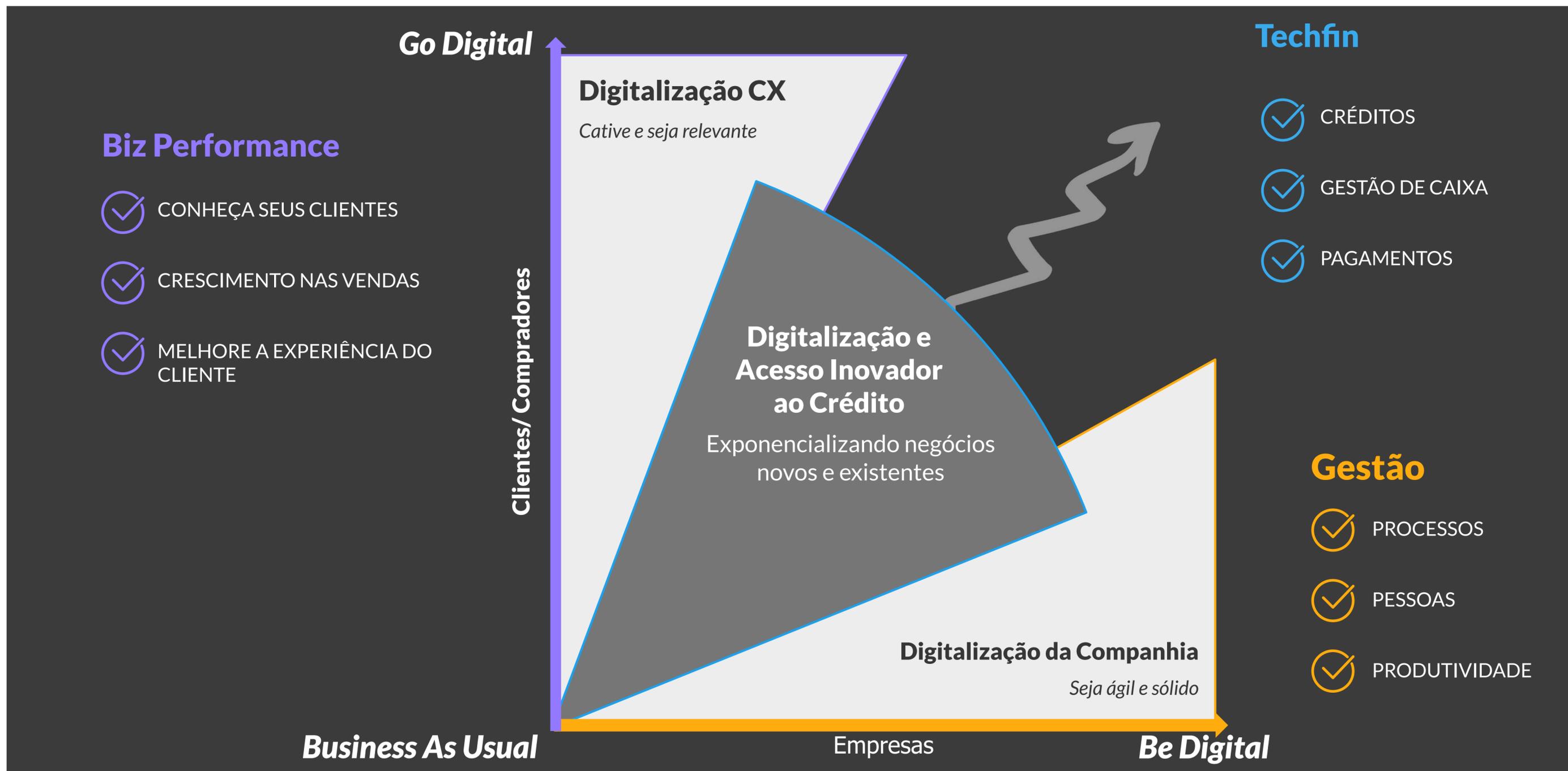
PLG (Product-Led Growth)

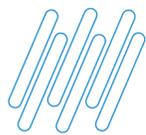
- Up-sell impulsionado por crescimento conduzido por produto



PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES

Aceleração da jornada digital de nossos clientes por meio do Ecossistema 3D





PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES



DIMENSÃO DE GESTÃO

ERP, soluções de RH (da folha de pagamento à gestão do capital humano) e **soluções verticais** para 12 segmentos de mercado

- Um mercado ainda não maduro, com **~30% das contratações de SaaS de novos nomes** e TAM potencial para se tornar 3,3x maior
- A **jornada de digitalização** exige níveis crescentes de investimentos em TI corporativa, impulsionando nossa dimensão core
- Mais do que simples soluções de departamento de pessoal, as **pequenas e médias empresas** estão se atualizando para a **plataforma definitiva** de gestão de capital humano

×
 PRODUTOS & SOLUÇÕES

ERP & Suíte de RH



ERP
Backoffice



RH
(HXM)

Soluções Verticais

Agro	Construção	Distribuição
Educacional	Financial Services	Hospitalidade
Jurídico	Logística	Manufatura
Prestadores de Serviços	Saúde	Varejo

Plataformas



Business Intelligence
(Analytics)



Plataforma Carol
(IA e Dados)



Fluig
(Produtividade & Colaboração)

Serviços



Consultoria



Cloud

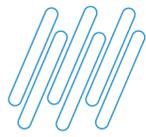


Treinamentos

Microempresas



Soluções para Microempresas



PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES



DIMENSÃO DE TECHFIN

Estamos apenas começando nossa jornada para nos tornar **A PLATAFORMA FINANCEIRA** para clientes PME, facilitando o acesso a serviços financeiros por meio de soluções de crédito e pagamentos integradas e baseadas em Big Data



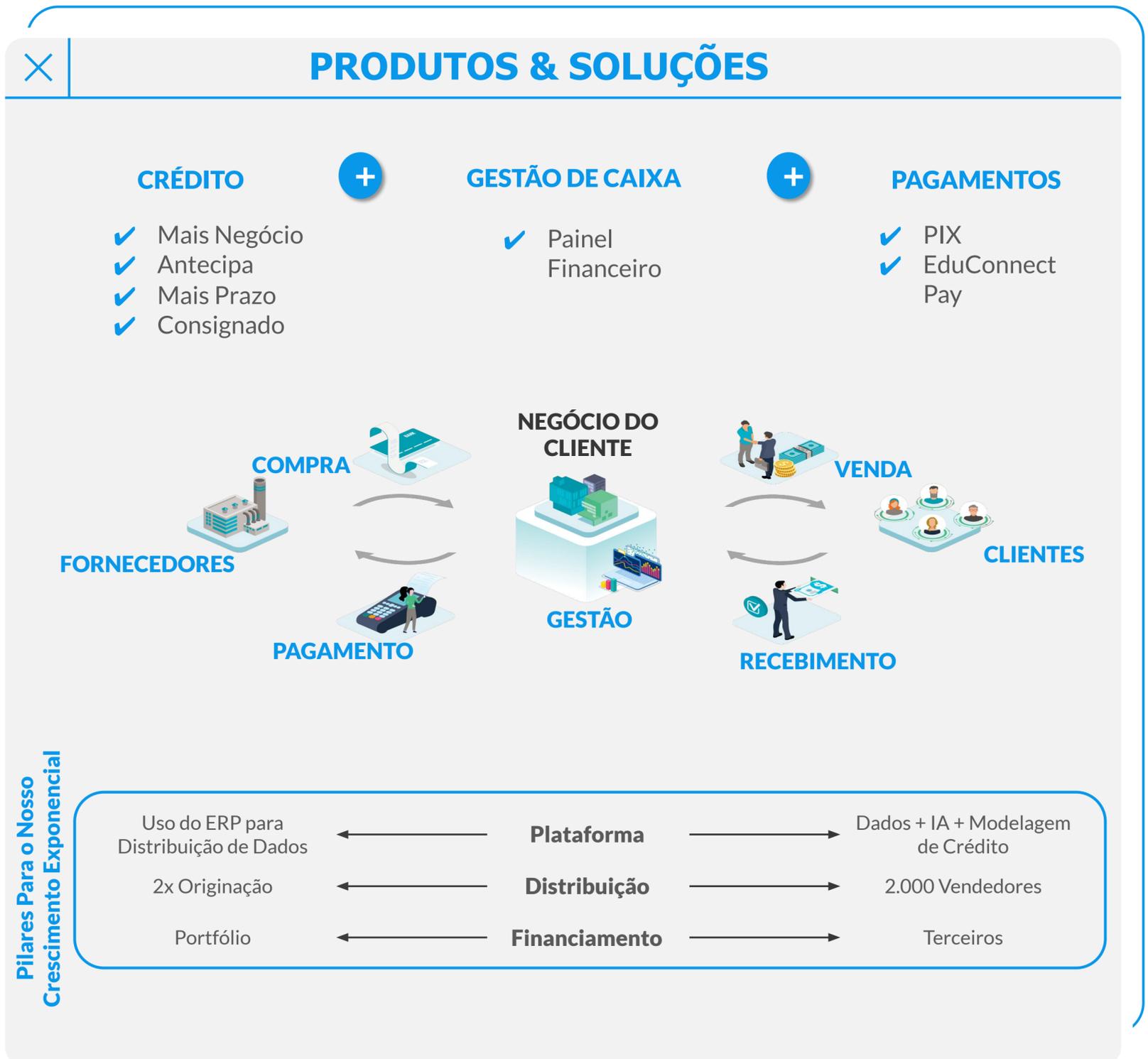
Simplificar: Jornada digital por meio da integração de ERP e RH

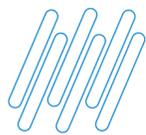


Amplificar: Big Data e IA para apoiar a expansão da oferta de crédito



Acessibilidade: Avaliação de risco por meio de Big Data e IA permite taxas mais baixas para nossos clientes





PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES



DIMENSÃO DE BIZ PERFORMANCE

PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES que apoiam nossos clientes de diversos segmentos de mercado para aumentar as vendas, competitividade e desempenho



Plataforma de marketing digital que impulsiona a demanda e a geração de leads para pequenas e médias empresas



Exponencializando o digital commerce com um modelo de *asset light* que impulsiona o crescimento de **GMV** e **take rate** via *full commerce*





M&A & PARCERIAS

Estratégia de crescimento de sucesso baseada em 3 principais alavancas

**DESENVOLVIMENTO
ORGÂNICO**



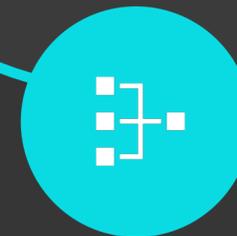
Crescimento da receita com maior eficiência nos gastos com P&D (Receita recorrente / Headcount de P&D foi 34% maior entre 2018 e 2021)

PARCERIAS



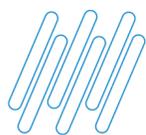
Parcerias com empresas líderes, incluindo VTEX, B3 e Creditas

AQUISIÇÕES



Aquisições ~3x a captação do último Follow-On, alcançando ~R\$ 3,0 bilhões

Crescimento associado a uma maior eficiência



CONSTRUINDO O ECOSSISTEMA DE 3 DIMENSÕES

M&As Enterprise Value: ~R\$3,0 bilhões (desde o Follow-On de 2019)

GESTÃO

Verticais

Racional

 **CONFINCO**
Dez/2019

Consolidar a liderança no segmento de atacarejo/supermercado

Verticais

Racional

Dimensa 
Jul/2021

Destravar valor por meio carve-out + investimento primário de um parceiro estratégico

Planejamento e gestão financeira

Racional

GESPLAN
Mar/2022

Aumento de portfólio de negócios de Gestão + acesso e inteligência de dados

Human experience management

Racional

 **Feedz**
by TOTVS
Set/2022

Ampliar as soluções voltadas para HXM, fortalecendo o portfólio para a área de Recursos Humanos

TECHFIN

Crédito Consignado

Racional

 **creditas**
Fev/2020

Oferecer empréstimo consignado sem risco de crédito

Crédito B2B

Racional

 **Supplier**
Out/2019

Melhor oferta de financiamento para toda a cadeia de abastecimento

Pagamentos Varejo Educação

Racional

 **rede**
Mar/2019

Adquirência aplicada a necessidades segmentadas

Plataforma digital de serviços financeiros

Racional

 **TOTVS + Itaú**
Abr/2022

Ampliar, simplificar e democratizar o acesso a uma ampla oferta de produtos financeiros no mercado B2B

BIZ PERFORMANCE

E-commerce

Racional

 **VTEX**
Mai/2019

JV para lançar nossa oferta de comércio completo

Marketing Analytics

Racional

 **tail**
Dez/2020

Big data/analytics aplicado a vendas e marketing digital

OMS

Racional

 **MODDO**
Jun/2019

Plataforma omnichannel para clientes PME

Marketing Digital

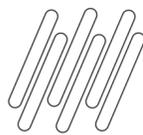
Racional

 **RD STATION**
Mar/2021

O líder na transformação de marketing digital de clientes PME

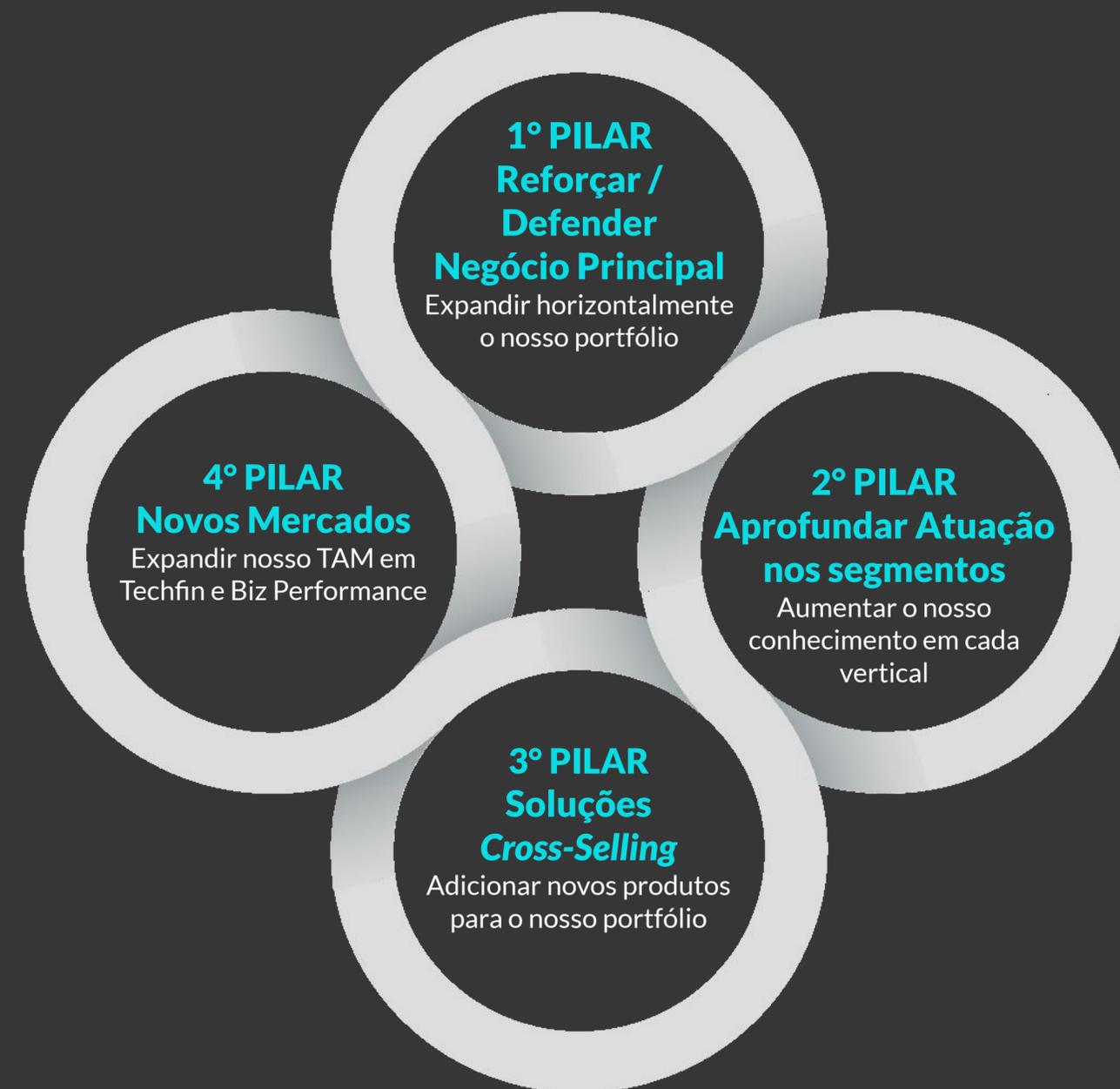
Fonte: Companhia

 M&A  Parcerias



PIPELINE DE M&A - OPORTUNIDADES DE VALOR AGREGADO

Estratégia comprovada que combina resiliência com inovação e crescimento, gerando valor para o acionista





AGENDA ESG

GERAÇÃO DE VALOR COMPARTILHADO

Fortalecimento da integração dos aspectos ESG na estratégia do negócio e na geração de valor aos nossos stakeholders

E
ENVIRONMENTAL

- Inventário de Emissões GEE (Pegada de Carbono & Mudanças climáticas)
- Gestão de recursos naturais e resíduos das operações

S
SOCIAL

- Diversidade, inclusão e cultura meritocrática
- Educação para o trabalho
- Segurança e privacidade de dados GDPR/LGPD
- Satisfação dos clientes

G
GOVERNANCE

- Governança Corporativa de alto nível com o desenvolvimento das melhores práticas

✓ Nível Mais Alto de Governança Corporativa da B3 - Novo Mercado

✓ Membro do *Pacto Global da ONU* e do *Pacto pela Ética Contra a Corrupção* do Instituto ETHOS desde 2014

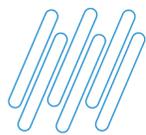
✓ Compromisso global das iniciativas públicas e privadas com a *Agenda 2030* a fim de alcançar os *ODS* (“*Objetivos de Desenvolvimento Sustentável*”)

✓ *Cultura #SOMOSTOTVERS* Renovada: inovadora, vibrante e tolerância a erros

✓ *Investimentos sociais* alinhados com uma *estratégia de negócio* que é impulsionada pelo propósito genuíno da nossa marca

✓ Implementação de diretrizes e objetivos personalizados da *Política de Sustentabilidade ESG* do Grupo TOTVS para melhorar os resultados

✓ Seguindo *tendências globais* em relatórios de *desempenho corporativo e sustentabilidade*



GOVERNANÇA

Mais alto nível de Governança Corporativa (B3 – Novo Mercado)

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

6 de 7 membros do Conselho de Administração são independentes

Laércio Cosentino

Presidente
Fundador da TOTVS e Presidente do conselho da Brasscom

Maria Letícia Costa

**Vice-Presidente
Membro Independente**
Sócia da Prada Assessoria Empresarial e Membro do conselho da Localiza

Eduardo Vassimon

Membro Independente
Membro independente Presidente do conselho da Votorantim e membro do Conselho da B3*

Gilberto Mifano

Membro Independente
Membro dos conselhos de Natura e Cielo

Guilherme Stocco Filho

Membro Independente
Membro dos conselhos do Banco Original

Ana Claudia Reis

Membro Independente
Sócia Sênior da Kingsley Gate Partners

Tania Sztamfater Chocolat

Membro Independente
Diretora Executiva de Investimentos LatAm da CPPIB** e Membro do conselho da Equatorial Energia

COMITÊS DE ASSESSORAMENTO

Auditoria Estatutário (CAE)

fiscaliza os procedimentos referentes ao cumprimento de dispositivos legais, avalia as políticas de gerenciamento de riscos e recomenda aprimoramento de políticas internas

Gente e Remuneração (CGR)

responsável por auxiliar o Conselho de Administração a estabelecer os termos da remuneração e dos demais benefícios

Governança e Indicação (CGI)

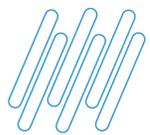
promove evoluções na governança corporativa e na estratégia de ESG da Companhia, avalia a adoção de boas práticas e seleciona e indica integrantes para o Conselho e a Diretoria

Estratégia (CE)

estuda, debate, avalia, propõe e acompanha as principais diretrizes da estratégia corporativa e tecnológica

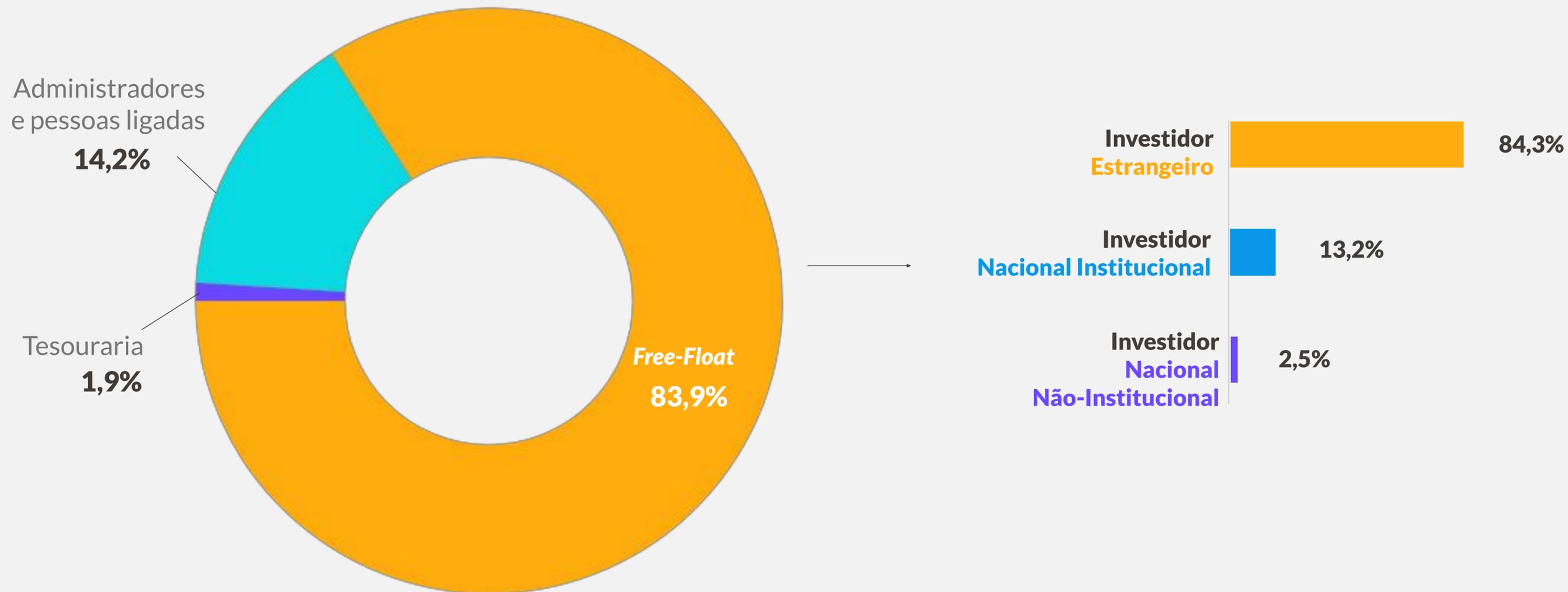
*B3 – Brasil, Bolsa, Balcão

** CPPIB - Canada Pension Plan Investment Board



GOVERNANÇA

Estrutura acionária*: True Corporation



*Em 29 de dezembro de 2022



▶ INVESTIMENTO SOCIAL

A TOTVS É MANTENEDORA DO IOS E ACREDITA QUE O INVESTIMENTO SOCIAL TRANSFORMA

Formação gratuita de jovens e pessoas com deficiência, nas áreas de Administração e Tecnologia, tendo como foco empregar os profissionais qualificados na economia do futuro.

Indicação de alunos formados e pré-selecionados para empresas parceiras, além de apoiar o cumprimento da Lei da Aprendizagem e da Lei de Cotas para Pessoas com Deficiência.



+39 mil alunos
formados em 23
anos de trajetória



49% de aumento
na renda familiar
dos alunos



+1,4 mil alunos
formados nos cursos do
IOS



+800 alunos
empregados com o apoio
do IOS



IOS – Instituto da Oportunidade Social



CULTURA #SOMOSTOTVERS

define a nossa essência



TECNOLOGIA + CONHECIMENTO SÃO O NOSSO DNA

Construímos um legado em um mundo de mudanças. Pensamos em como a tecnologia e o conhecimento podem juntos impulsionar a inovação hoje e sempre. Somos criativos sem medo de errar.



O SUCESSO DO CLIENTE É O NOSSO SUCESSO

Antecipamos as necessidades dos nossos clientes. Entregamos qualidade em soluções +essenciais, +simples e +ágeis para seus negócios. Somos presentes e próximos.



VALORIZAMOS GENTE BOA QUE É BOA GENTE

Curiosos, colaborativos, digitais e fanáticos por resultados. Temos atitude, estilo próprio e somos inquietos. Somos TOTVERS.

Por localização geográfica (unidades próprias)

8.745 no Brasil



276 no exterior



ARG

MEX

USA



COL

CHL

Por gênero



64%



36%

Por posições de liderança



65%



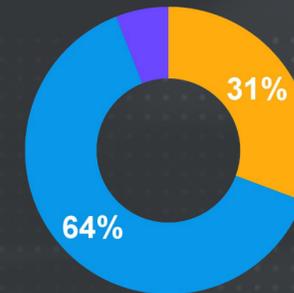
35%

Por faixa etária

Até 30 anos

De 30 a 50 anos

Mais de 50 anos



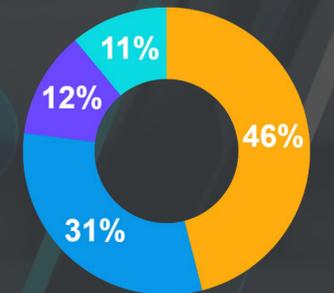
Por atividade desempenhada

P&D

Serviços

Adm / Outros

Vendas



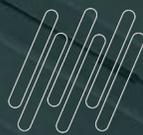


04

RESULTADOS TRIMESTRAIS

4T22

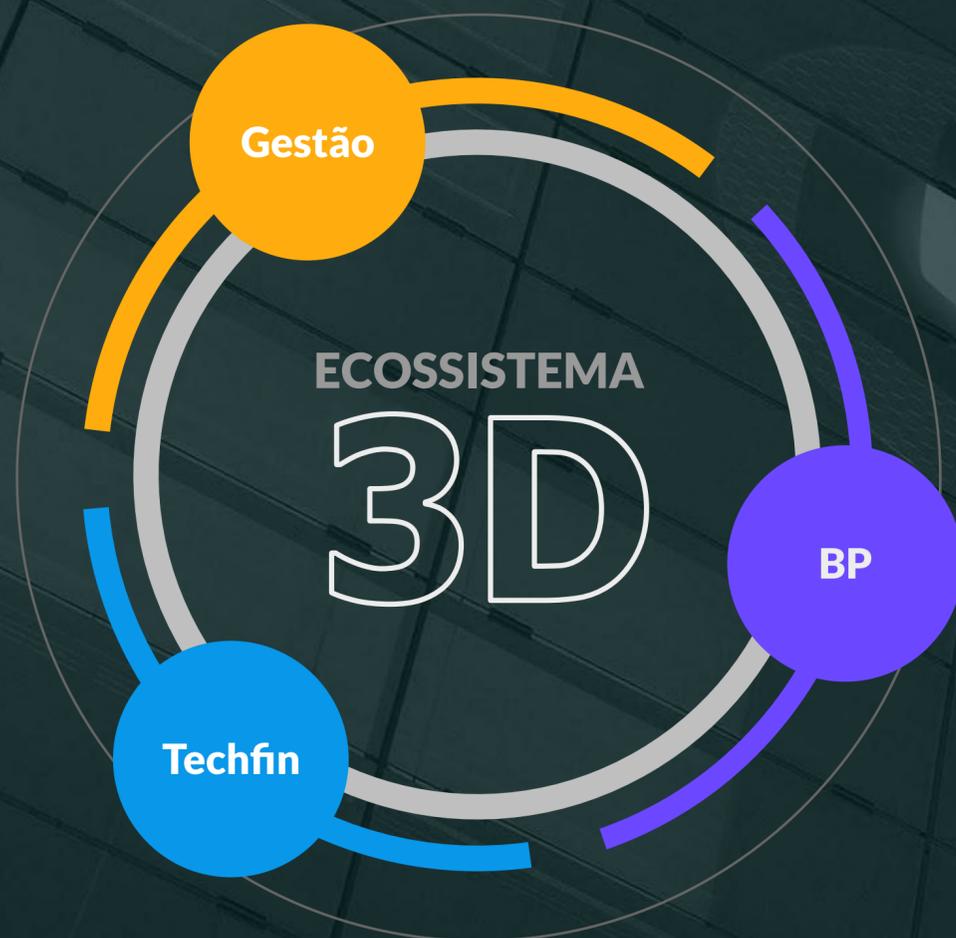




RESULTADOS DE 2022: DESTAQUES

2022, UM ANO ESPECIAL PARA A TOTVS!

- + **Conquistas e resultados equilibrados, com mandato duplo: Crescimento de receita, sim, mas também de rentabilidade.**
- + **Receita Líquida 2022 ultrapassa R\$4 bilhões, +27% sobre 2021**
- + **Geração Operacional de Caixa +71% vs. 2021, atingindo o patamar de R\$1,2 bilhão no ano**

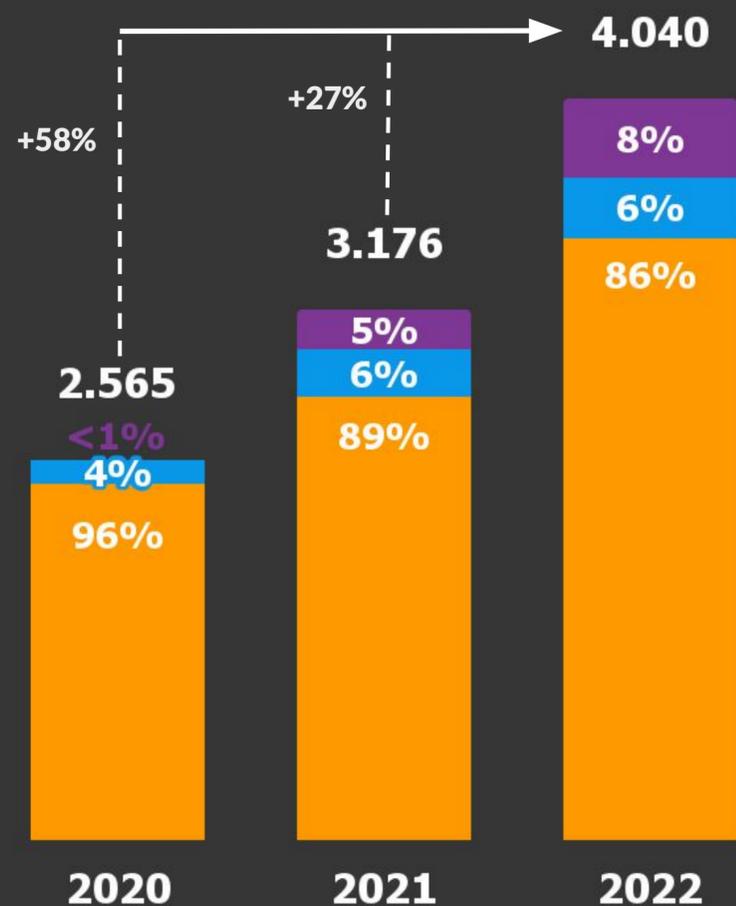


**CONSTRUÇÃO DO ECOSSISTEMA 3D
INTERLIGADO E INTERDEPENDENTE**



CRESCIMENTO

RECEITA CONSOLIDADA



● Gestão ● Techfin ● Biz Performance

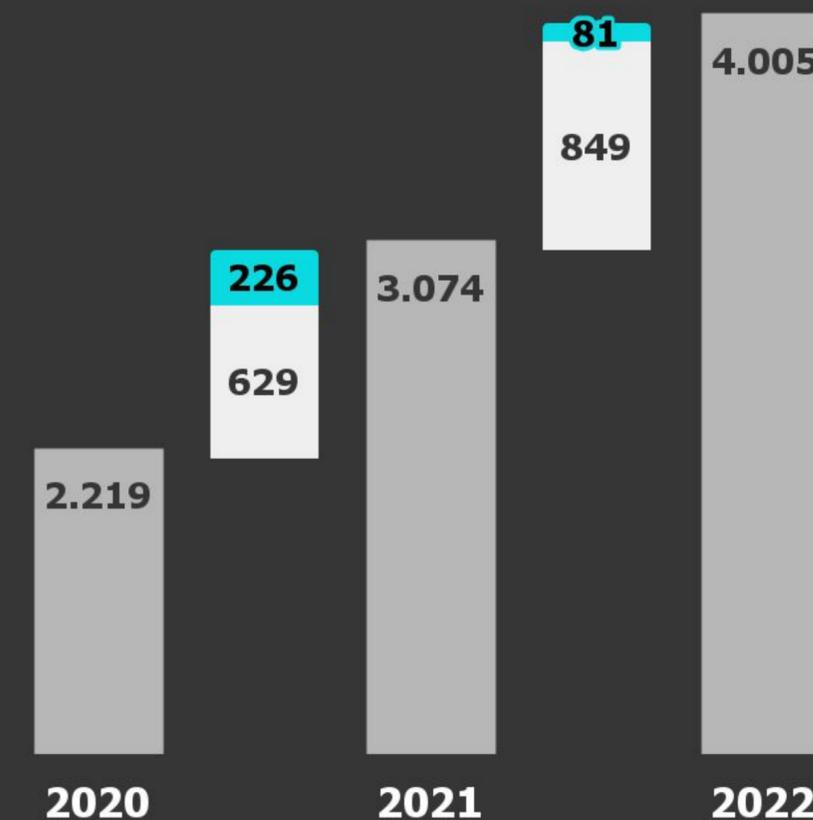
RECEITA 2022

Gestão
R\$3,5bi
 19% CAGR (2020-22)

Biz Performance
R\$317MM
 36% CAGR (2020-22)⁽¹⁾

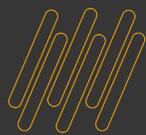
Techfin
R\$247MM
 33% CAGR (2020-22)

ARR CONSOLIDADA



● ARR ● Adição Líquida de ARR ● Adição Inorgânica

(1) Considera os resultados não consolidados da RD Station de jan/20 a mai/21 e da Tail Target de jan/20 a dez/20.



RENTABILIDADE

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

EBITDA AJUSTADO

LUCRO CAIXA



Gestão

R\$1,9bi

21% CAGR (2020-22)



Biz Performance

R\$156MM

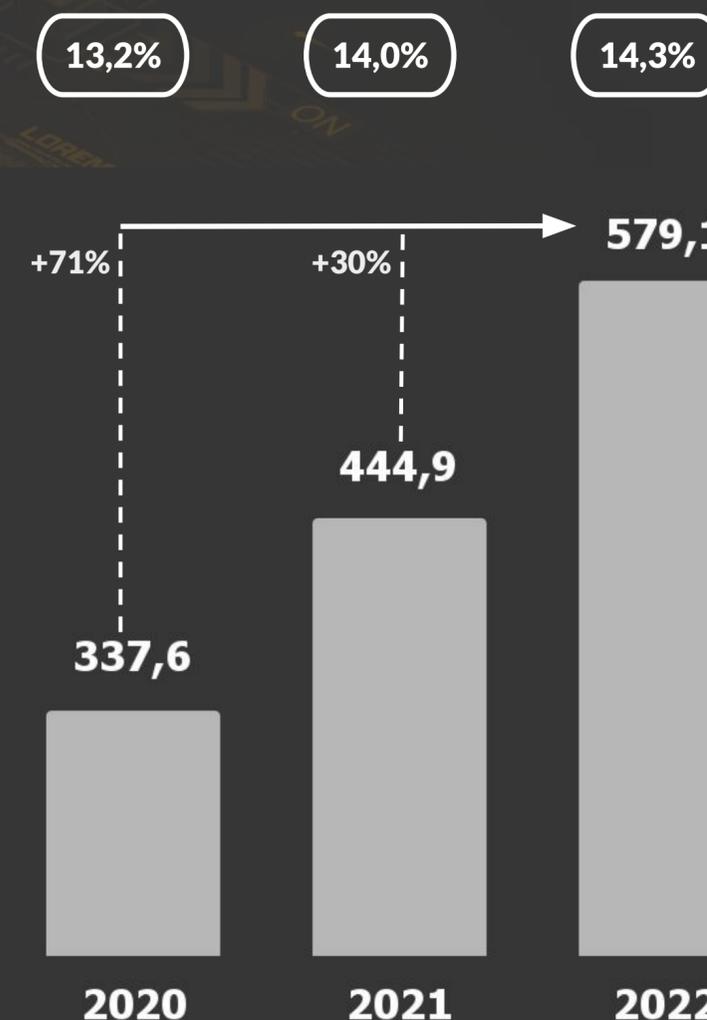
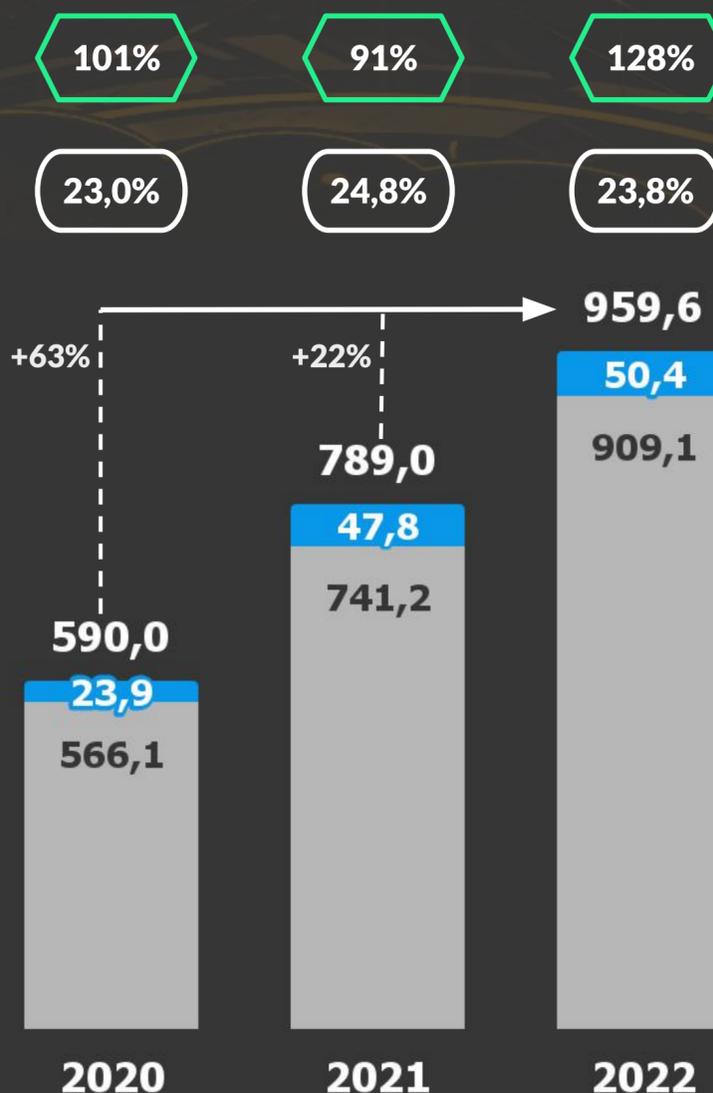
48% CAGR (2020-22) ⁽¹⁾



Techfin

R\$150MM

21% CAGR (2020-22)



- Techfin
- Gestão + BP
- Margem EBITDA Ajustada
- Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado
- Margem Lucro Caixa

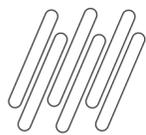
Notas: (1) Considera os resultados não consolidados da RD Station de jan/20 a mai/21 e da Tail Target de jan/20 a dez/20.



4.1

Ecossistema de 3 Dimensões





ECOSSISTEMA DE 3 DIMENSÕES - GESTÃO

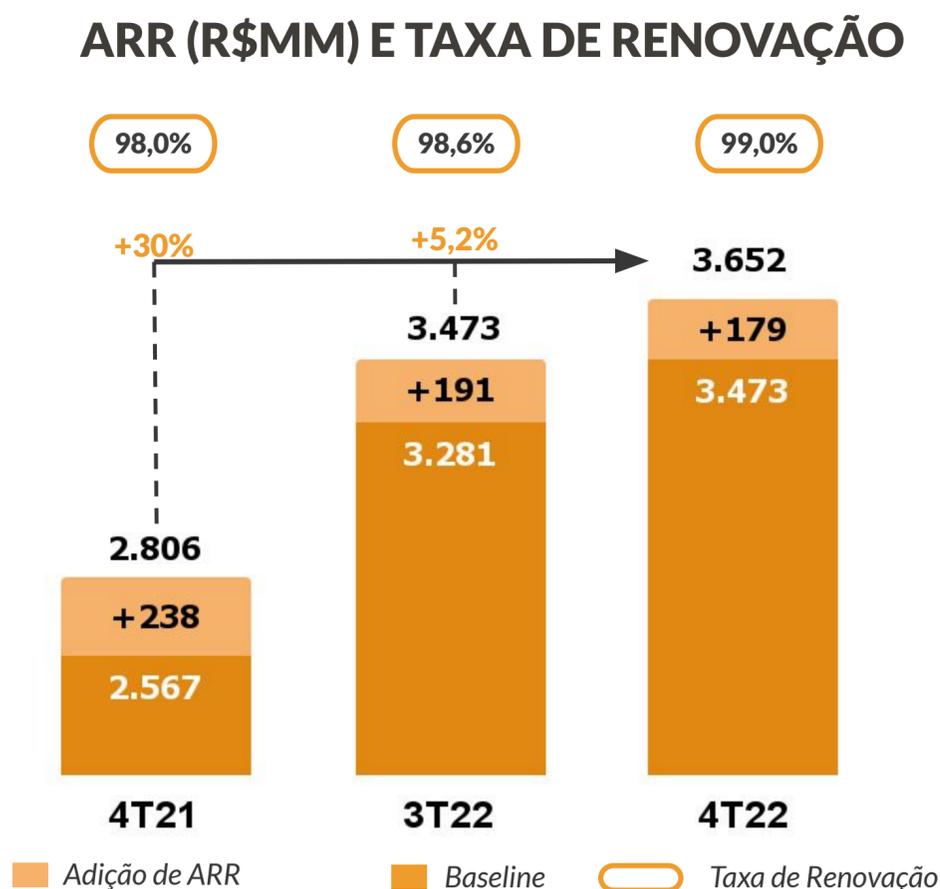
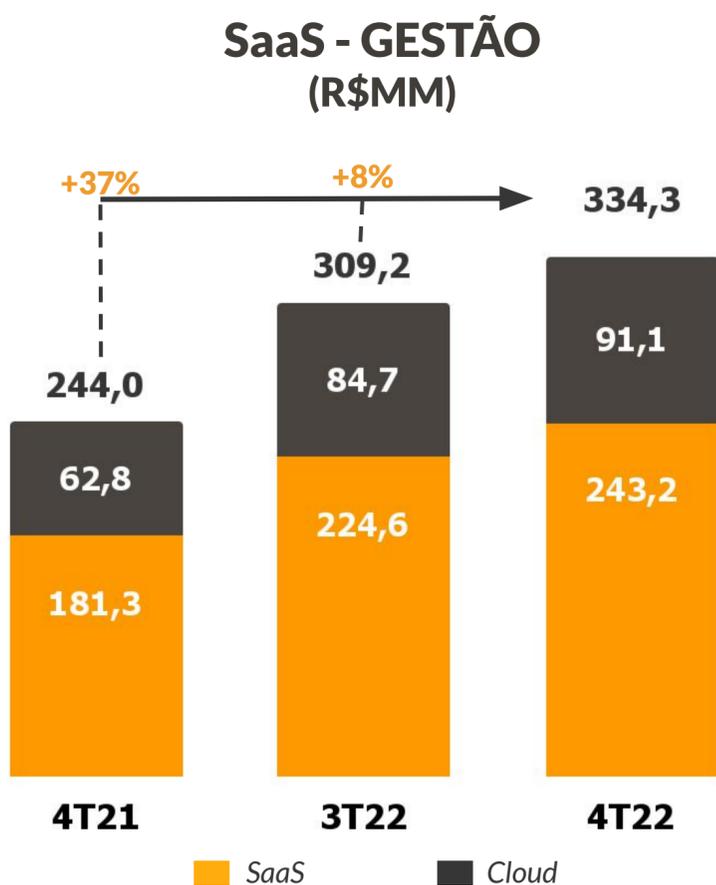
Crescimento de 21% na Receita Líquida vs 4T21, com destaque para o crescimento da Receita Recorrente e para a Taxa de Renovação que atingiu 99%

RECEITA RECORRENTE
R\$789MM (+25% vs 4T21)

Signings SaaS: 78% do total de signings do 4T22
Novos clientes: 25% dos signings de SaaS do 4T22
% da Receita Recorrente em Gestão: 86%

ADIÇÃO LÍQUIDA DE ARR
R\$168MM

Adição bruta ARR LTM (excl. Modelo Corporativo)
~78% Volume - novos signings
~22% Preço - reajustes contratuais (*Pricing Power*)

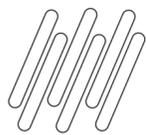


Destques

Adição de ARR (R\$MM)
Volume 12M (excl. Corporativo)

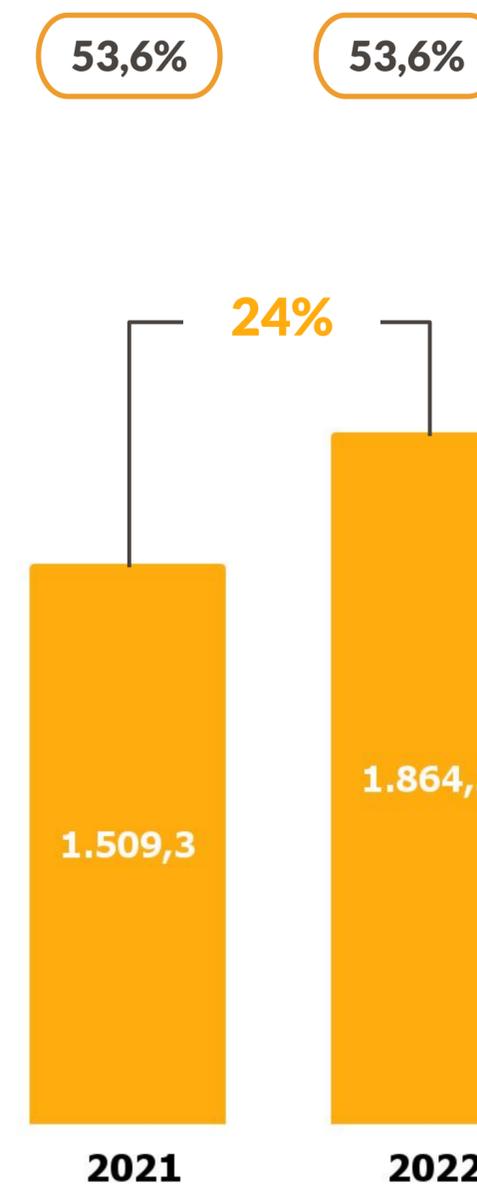
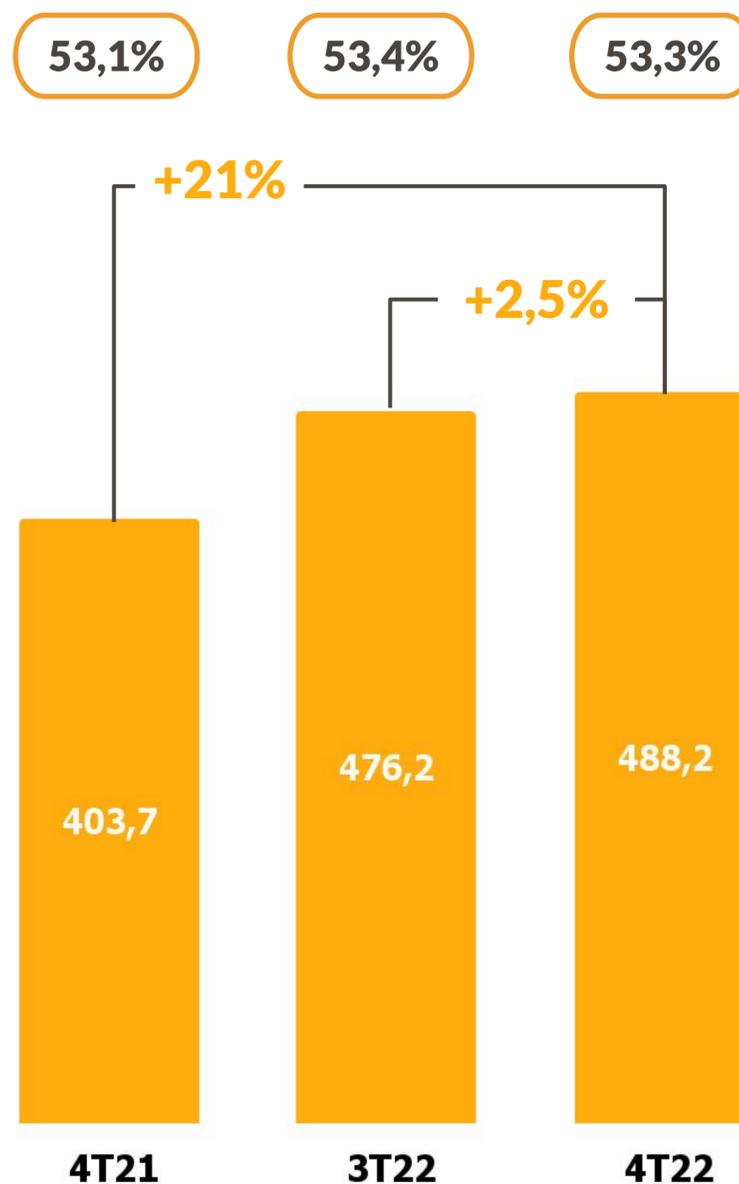
Período	Adição Líquida de ARR (R\$MM)	Adição Corporativa (R\$MM)	Adição Inorgânica (R\$MM)	Total (R\$MM)	Taxa de Renovação
4T21	+238	-	-	+238	62%
1T22	+196	+51	+14	+261	67%
2T22	+186	+28	-	+214	70%
3T22	+170	+21	-	+191	75%
4T22	+168	+11	-	+179	78%

- Crescimento de 16 p.p. no Volume ano contra ano, aumentando a representatividade vs. Preço
- Se a inflação seguir em queda nos próximos meses, o comportamento natural é de redução da Adição Líquida de ARR e de aumento da relevância do componente Volume versus Preço



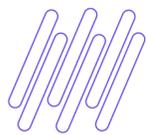
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

A Margem de Contribuição de Gestão atingiu o patamar de R\$488 milhões no 4T22, associado principalmente à continuidade do crescimento da Receita Recorrente.



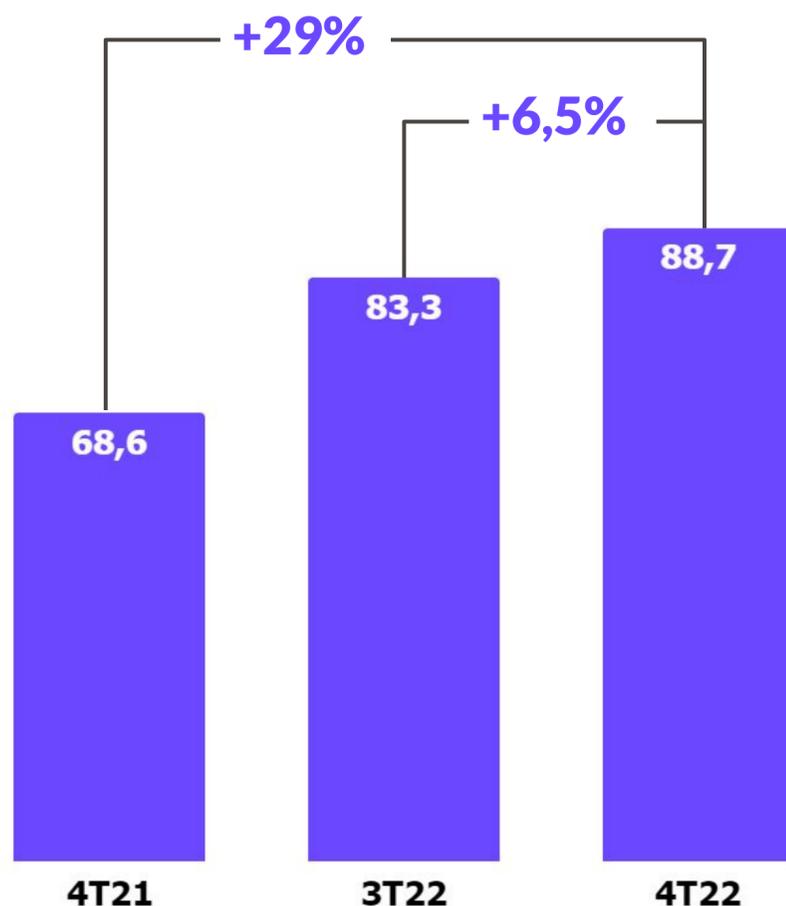
% Margem de Contribuição

Margem de Contribuição (R\$MM)

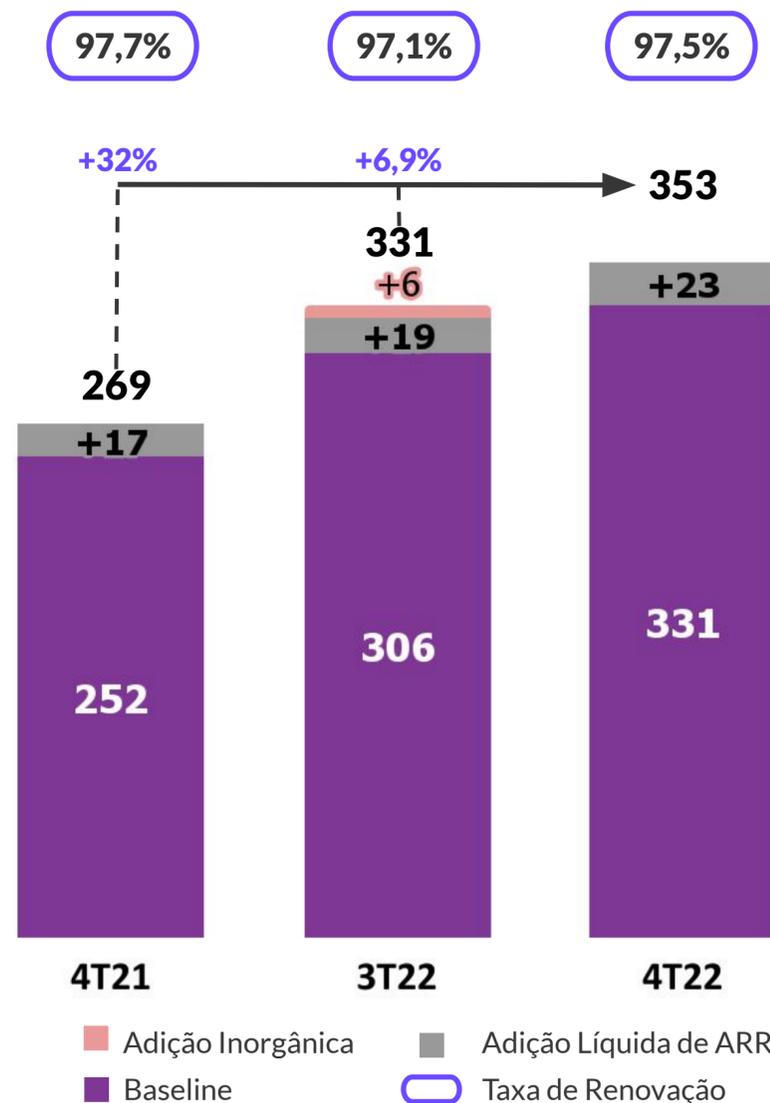


A **Receita Líquida do trimestre cresceu 29%** versus o 4T21, puxada pelo avanço de **30% da Receita Recorrente**.

RECEITA (R\$MM)



ARR (R\$MM) e Taxa de Renovação



Destques

Digital Commerce

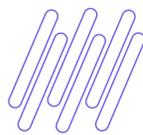
- O GMV (*Gross Merchandise Volume*) cresceu +155% versus o 4T21, atingindo a marca de R\$640 milhões anualizado

Integração

- Tail Shoppers é uma plataforma SaaS de Inteligência de Dados, que utiliza dados dos produtos de Gestão

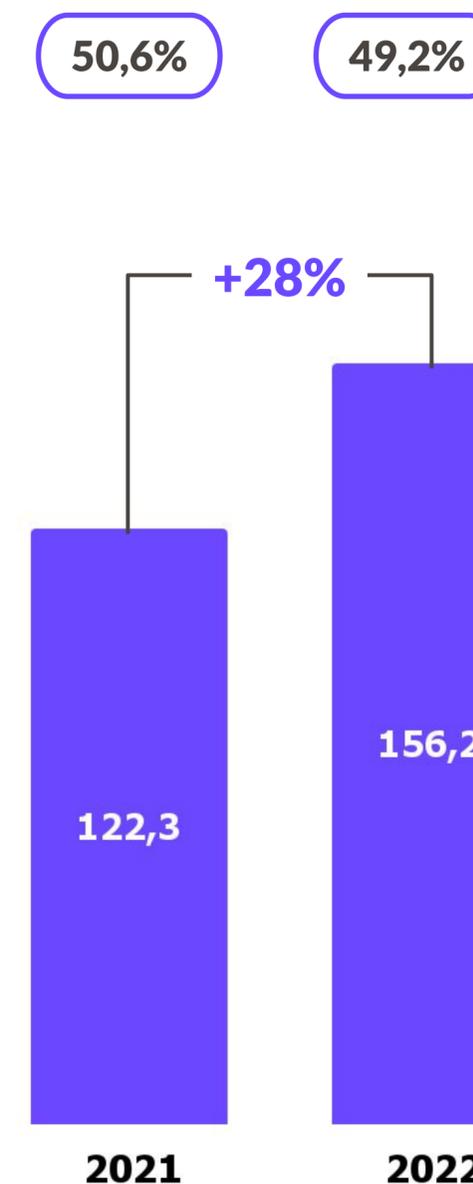
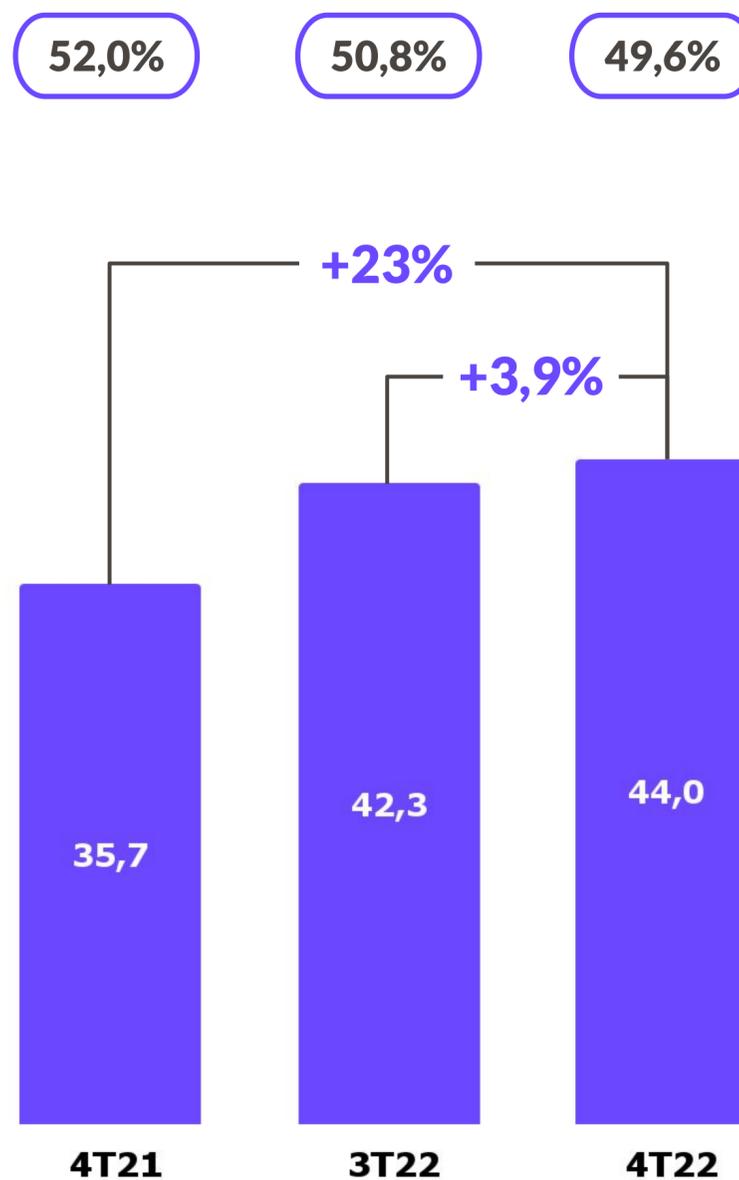
Multi-Produto

- Aumento de +43% ano contra ano na quantidade de clientes multi-produto na RD Station



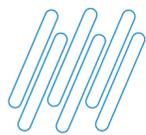
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Montante 23% superior ao do 4T21, principalmente pelo crescimento de 30% da Receita Recorrente



% Margem de Contribuição

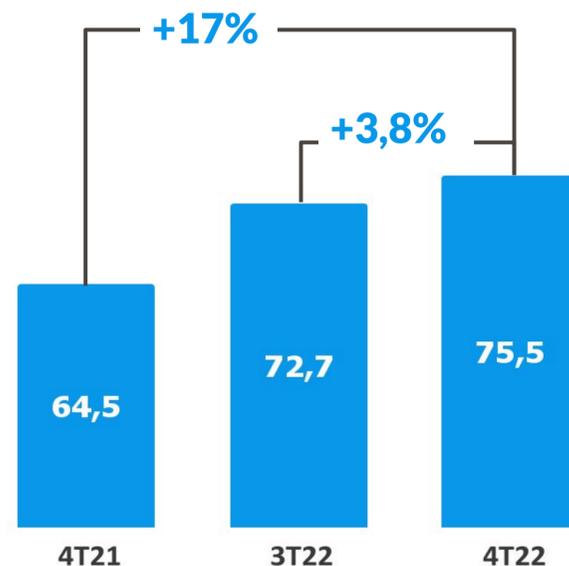
Margem de Contribuição (R\$MM)



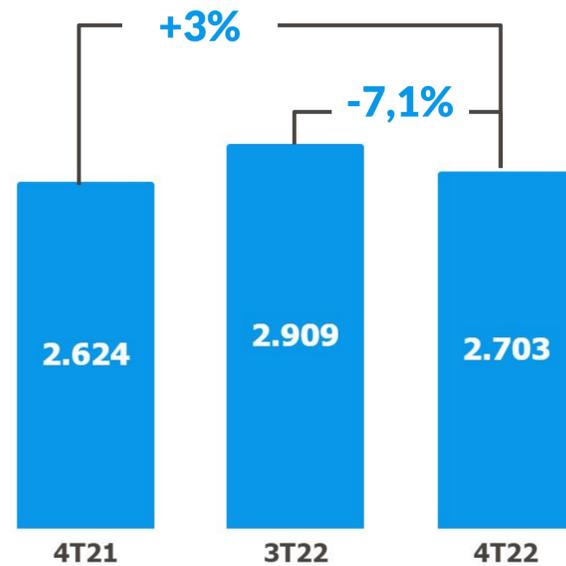
ECOSSISTEMA DE 3 DIMENSÕES - TECHFIN

A **Receita Líquida de Funding cresceu 25%** em 2022 contra 2021, com **Produção de Crédito de R\$10,8 bilhões** no período.

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



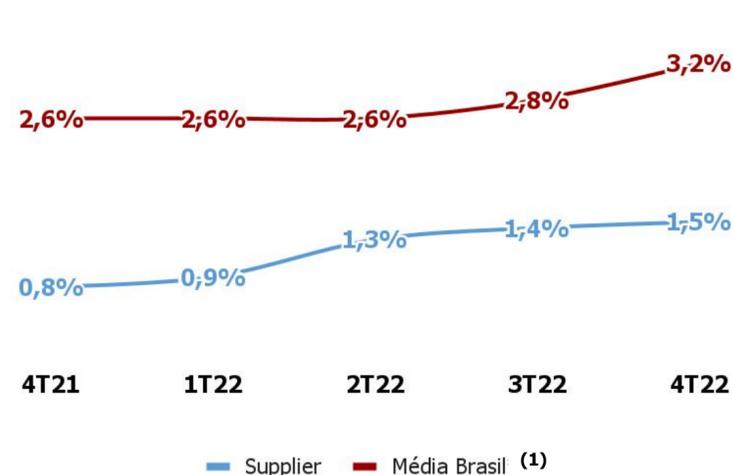
Produção de Crédito (R\$MM)



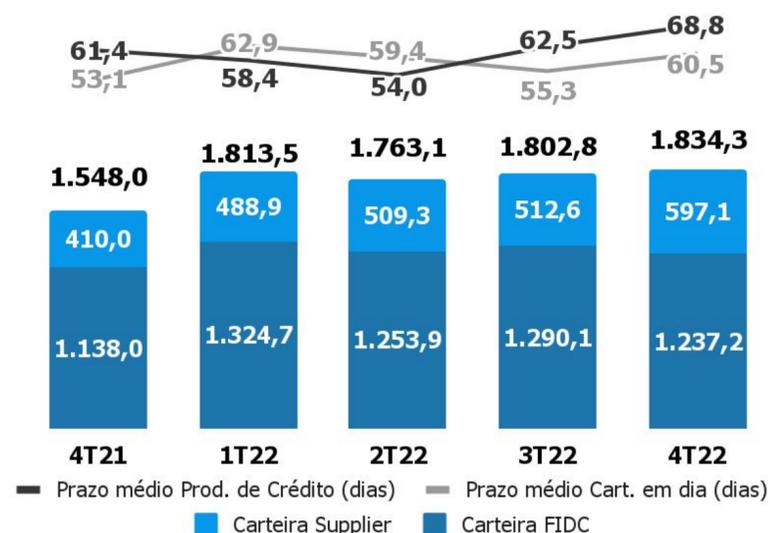
Produção de Crédito 12M (R\$bi)



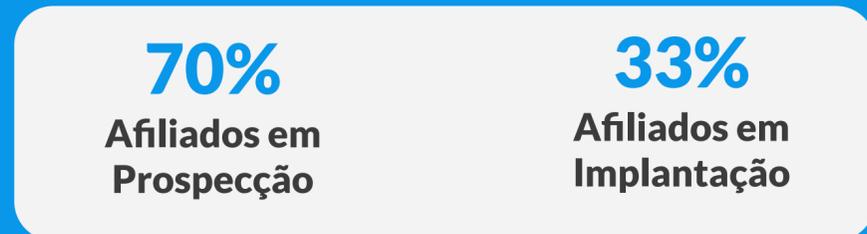
Inadimplência > 90 dias



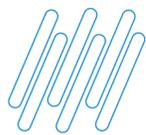
Carteira de Crédito (R\$ MM)



Pipeline da Supplier - Produto "Mais Negócios" (cross-sell com a TOTVS)



Notas: (1) Fonte: Banco Central do Brasil (www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticasmonetariascredito) > tabelas.xls > Tabela 23 > MPMe

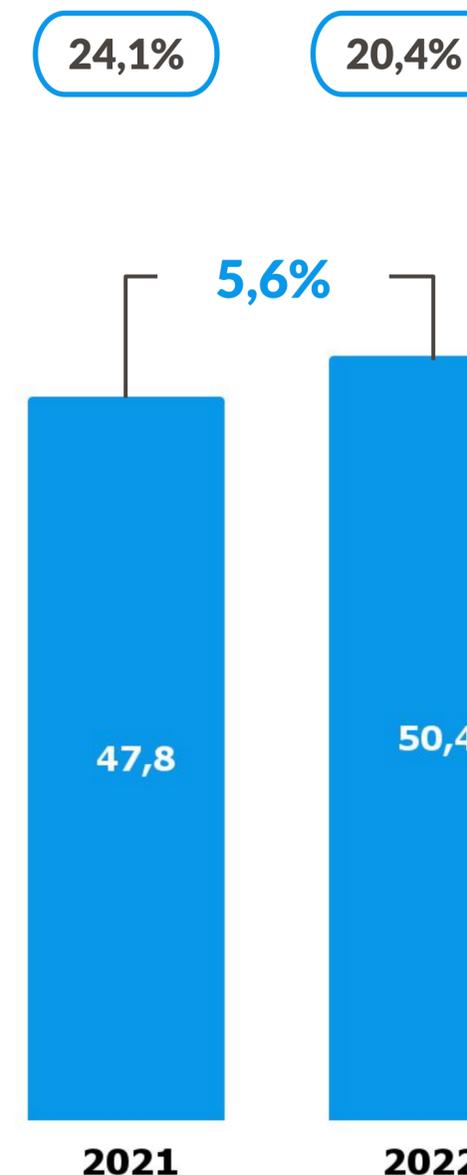
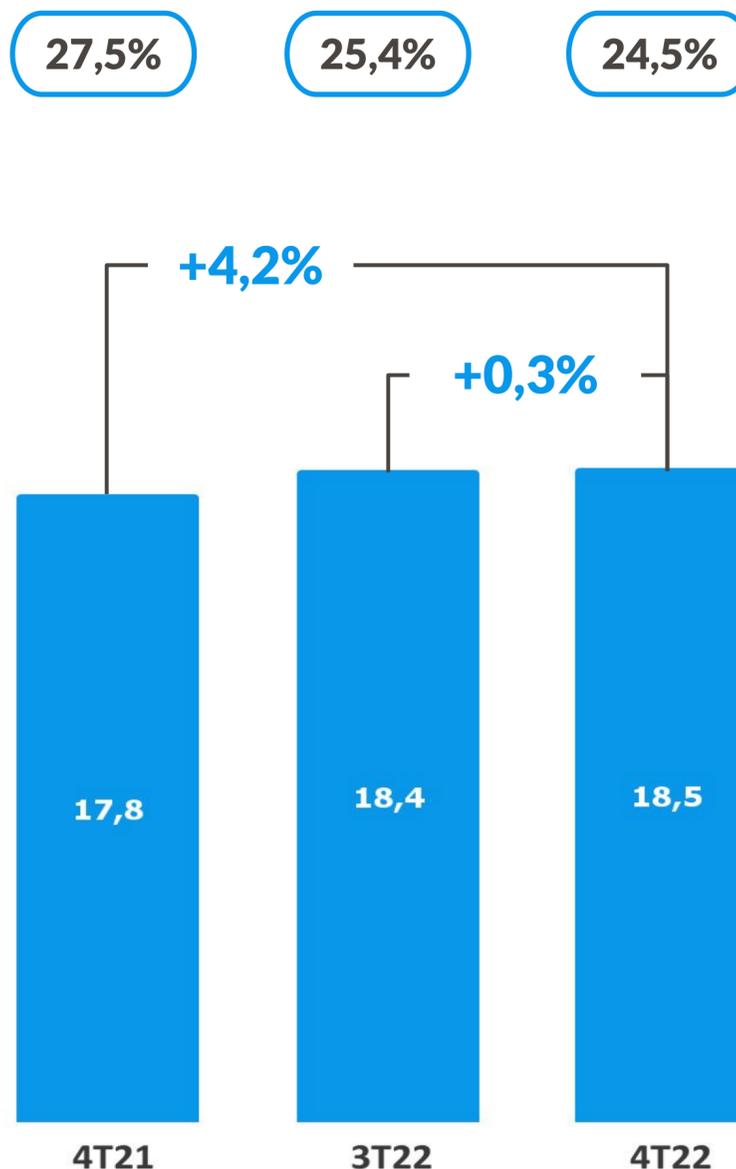


MARGEM EBITDA

A Margem EBITDA da Techfin encerrou o trimestre em 24,5%, 90 pontos base abaixo do 3T22, devido ao aumento de Provisão para Perda Esperada.

A Margem EBITDA ficaria em 37,2% no 4T22 e 24,3% no ano, se desconsiderada a provisão do afiliado que entrou em recuperação judicial.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO R\$150MM +11% vs 2021	LUCRO CAIXA R\$28MM +56% vs 2021
---	---



% EBITDA TECHFIN

EBITDA TECHFIN (R\$MM)



4.2

ESG





DESTAQUES DE 2022 EM ESG & CAPITAL HUMANO



IOS
ENTRE AS
200 ONGs DO
MUNDO

POLÍTICA DE
**DIVERSIDADE &
INCLUSÃO**



LANÇAMENTO DOS
BANCOS DE TALENTOS
**#ELASNATOTVS (GÊNERO) &
#INCLUSAONATOTVS (PcDs)**

ICO2 B3
ÍNDICE CARBONO EFICIENTE



IMPLEMENTAÇÃO DO
**MODELO DE
TRABALHO
FLEXÍVEL**

IGPTWB3
ÍNDICE
GPTW B3



USO DE
**ENERGIA
RENOVÁVEL**

MSCI
Score
▲ A
vs. BBB (2021)



**1º LUGAR
ANEFAC**
PELO SEGUNDO
ANO CONSECUTIVO

INICIATIVAS DE
**CUIDADO &
SAÚDE MENTAL**



**EDUCAÇÃO
PARA O
TRABALHO**



GESTÃO DE RISCOS
COM ANÁLISE &
CRITÉRIOS ESG



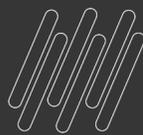
**1º INVENTÁRIO DE
CARBONO NO MODELO CDP**
(CARBON DISCLOSURE PROJECT)
▲ C-
vs. score F (2021)

**ASSEGURAÇÃO
INDEPENDENTE
EM ESG**
IIRC & GRI



IMPLEMENTAÇÃO DAS
DIRETRIZES DA
POLÍTICA ESG

RECONHECIMENTO
**EMPLOYER
BRANDING
BRASIL**



MENSAGEM FINAL

Seguiremos sendo sempre iguais, com consistência e equilíbrio entre crescimento e rentabilidade, e sempre diferentes, ousando e transformando a Companhia e o mercado!

Continuaremos focados em 2023, para cada vez mais nos tornarmos o trusted advisor dos nossos clientes, através da inovação, que para a TOTVS, é fazer algo novo e diferente, que agregue valor.

Por meio da tecnologia, continuaremos ajudando as empresas a alavancarem seus negócios, a se tornarem mais rentáveis, crescendo suas operações e melhorando continuamente seus resultados. Este é o nosso propósito: melhorar o resultado das empresas, acreditar que todo mundo pode crescer e trabalhar juntos para isso, ou seja, acreditar no Brasil que faz!



GESTÃO

Crescimento da Receita Recorrente de Gestão

segue estimulado pelo crescimento da Receita de SaaS que atingiu o patamar de R\$1,2 bilhão em 2022.



BUSINESS PERFORMANCE

Receita Recorrente cresceu 31% em 2022, foco em ampliar o portfólio de soluções, além de iniciar o processo de aceleração da integração com as outras dimensões.



TECHFIN

Crescimento, com avanço da Receita Líquida de Funding de 25%. Com a Joint Venture com o Itaú, vamos acelerar o desenvolvimento do portfólio de produtos financeiros, além de trazer segurança e eficiência no funding.



05

ANEXO - TECHFIN

OPERAÇÃO DE CRÉDITO:

EXEMPLOS ILUSTRATIVOS DE CONSOLIDAÇÃO DE RESULTADOS



VISÃO GERAL - MODELO PRINCIPAL

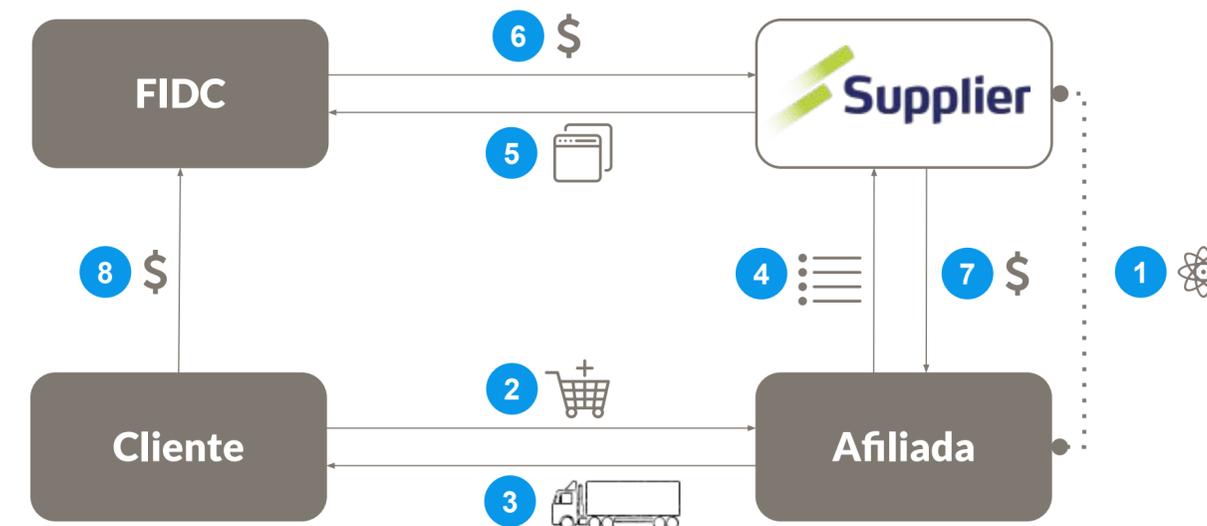


A Supplier é uma administradora de cartão de crédito *private label* B2B virtual que possui um modelo de negócio baseado em parcerias com indústrias e distribuidores (denominadas Afiliadas), fornecendo crédito direcionado ao relacionamento dessas Afiliadas com seus clientes PMEs, através de uma plataforma integrada ao ERP da afiliada.

Após a integração com o ERP, a Supplier passa a ter acesso ao histórico de dados de transações da Afiliada com seus Clientes, que são utilizados conjuntamente com informações públicas para estabelecer o limite de crédito para estes Clientes.

Quando a Afiliada performa a venda ao seu cliente utilizando este crédito, a Supplier paga antecipadamente à Afiliada o valor já líquido da taxa acordada (*fee*) e o cliente liquida o débito no prazo do recebível.

A Supplier pode ceder os créditos dos recebíveis para o Fundo de Investimento em Direitos Creditórios (FIDC) exclusivo da Supplier, que, neste caso, carrega a carteira e o risco de crédito.



- 1 A Supplier integra sua plataforma ao ERP da Afiliada e estabelece o limite de crédito pré-aprovado para cada cliente na solução de cartão *private label*, com base no histórico de transações entre as partes.
- 2 O Cliente coloca o pedido de compra a prazo utilizando o limite de crédito do cartão disponibilizado pela Afiliada.
- 3 A Afiliada entrega os itens comprados pelo Cliente.
- 4 A Supplier registra os recebíveis do cartão de crédito.
- 5 A Supplier realiza a cessão dos títulos para o FIDC.
- 6 FIDC paga o valor já líquido de sua taxa pela cessão dos créditos
- 7 Supplier paga ao Afiliado o valor já líquido de seu *fee*, no prazo acordado em contrato.
- 8 O Cliente liquida seus títulos junto ao FIDC no vencimento.



EXEMPLO 1: OPERAÇÃO DE CRÉDITO - Cessão Integral da Carteira

Descritivo da Operação

Exemplo de operação de crédito originada pela Supplier e integralmente cedida ao FIDC.

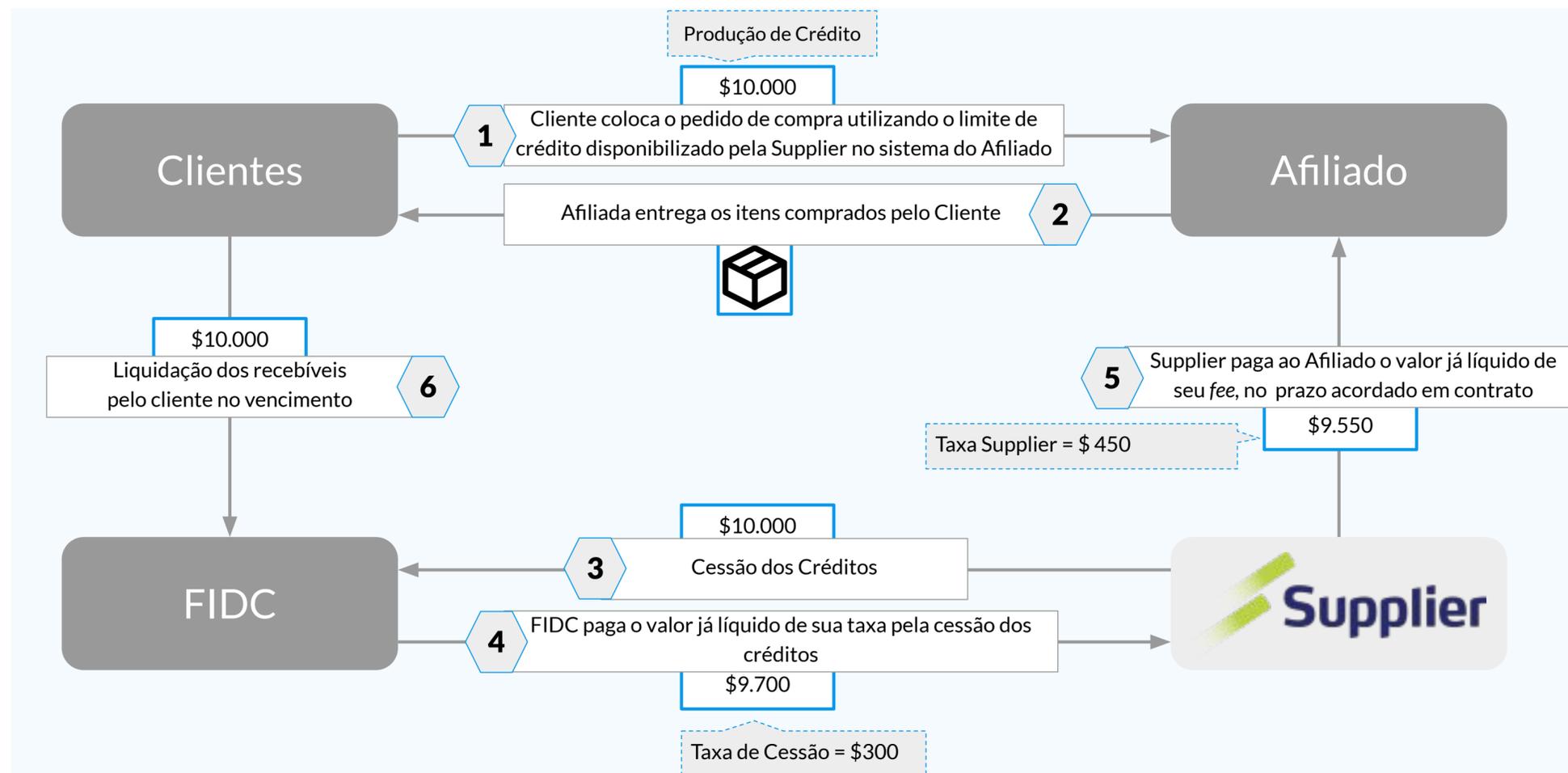
A maior parte das transações da Supplier utiliza esse modelo como padrão. Dependendo da estratégia e buscando maior eficiência, o percentual de transações nesse modelo pode ser alterado, buscando otimizar a utilização dos recursos e, conseqüentemente, aumentar a rentabilidade do negócio.

Premissas da Transação

- **Produção de crédito:** \$10.000 (vários títulos)
- **Taxa Supplier:** \$450
- **Taxa de Cessão FIDC:** \$300
- **Prazo Médio da Produção:** 60 dias
- **Diferimento da Receita FIDC:** \$150
- **Custo de Funding:** \$50
- **Todo Crédito é performado**
- A Supplier **consolida os resultados** do FIDC de acordo com o **IFRS 10** (CPC¹ 36)

¹CPC: Comitê de Pronunciamento Contábil

Carteira integralmente cedida ao FIDC (Sem uso do Floating)



Resultado de Techfin	Mês 1			Mês 2			Acumulado		
	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC
Receita Apropriada	600	450	150	150	-	150	750	450	300
(-) Cessão	(300)	(300)	-	-	-	-	(300)	(300)	-
Receita Techfin	300	150	150	150	-	150	450	150	300
(-) Custo de Funding	(50)	-	(50)	(50)	-	(50)	(100)	-	(100)
Receita Líquida de Funding	250	150	100	100	-	100	350	150	200

Obs.: Os números utilizados neste exemplo são meramente exemplificativos e determinados de maneira aleatória, sem qualquer base real ou projetada, e tem como objetivo facilitar a compreensão dos exemplos fornecidos.



EXEMPLO 2: OPERAÇÃO DE CRÉDITO - Sem Cessão de Carteira

Descritivo da Operação

Exemplo que ilustra uma operação de crédito originada pela Supplier, não cedida para o FIDC, utilizando o *floating* da Supplier.

O *Floating* é o recurso gerado na Supplier pelo prazo de pagamento ao Afiliado ser superior ao de pagamento do FIDC à Supplier.

Este é um modelo de operação que sempre foi utilizado pela Supplier, buscando: (i) melhorar a eficiência da operação; (ii) otimizar o uso do FIDC; e (iii) atender demandas de crédito que, em um primeiro momento, podem não se enquadrar no prazo médio da carteira do FIDC.

Neste tipo de operação, o uso de seguro de crédito é mais elevado, para preservar a exposição de risco da Supplier, contando ainda com linhas bancárias pré-aprovadas para o caso do Afiliado solicitar a antecipação dos recebíveis.

Premissas da Transação

- **Produção de crédito:** \$10.000 de vários títulos
- **Taxa Supplier:** \$450
- **Todo Crédito é performado**
- **A consolidação de resultados** entre FIDC e Supplier é uma **obrigação da IFRS 10** (CPC¹ 36)

¹CPC: Comitê de Pronunciamento Contábil

Sem Cessão de Carteira para o FIDC (Com uso do Floating)



Resultado de Techfin	Mês 1			Mês 2			Acumulado		
	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC
Receita Apropriada	450	450	-	-	-	-	450	450	-
(-) Cessão	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Receita Techfin	450	450	-	-	-	-	450	450	-
(-) Custo de Funding	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Receita Líquida de Funding	450	450	-	-	-	-	450	450	-



EXEMPLO 3: OPERAÇÃO DE CRÉDITO - Cessão Parcial da Carteira

Descritivo da Operação

Exemplo de uma operação de crédito com cessão parcial para o FIDC e utilização do *floating* da Supplier.

A prática de diferentes modelos de transação sempre foi utilizada pela Supplier e deriva da flexibilidade e da própria característica de uma operação que gera *floating* positivo.

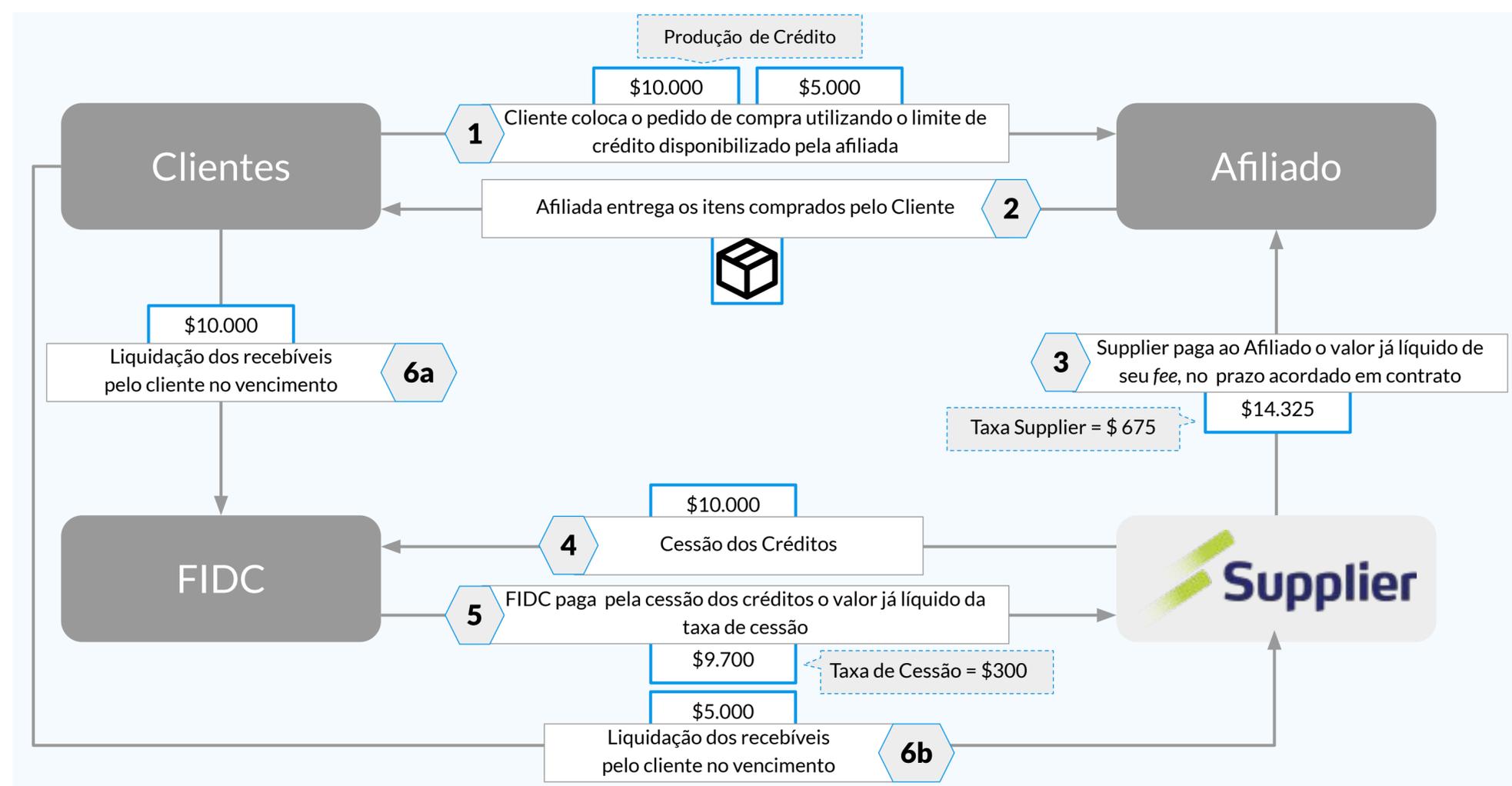
É importante ressaltar que em nenhum modelo de transação é utilizado qualquer recurso da operação de software da TOTVS. Somente recursos do balanço da própria Supplier são utilizados.

Premissas da Transação

- **Produção de crédito:** \$15.000 de vários títulos
- **Taxa Supplier:** \$675
- **Produção Não Cedida:** \$5.000
- **Taxa de Cessão FIDC:** \$300
- **Prazo Médio da Produção:** 60 dias
- **Diferimento da Receita FIDC:** \$150
- **Custo de Funding:** \$50
- **Todo Crédito é performado**
- A **consolidação de resultados** entre FIDC e Supplier é uma **obrigação da IFRS 10** (CPC¹ 36)

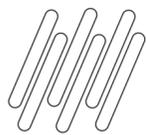
¹CPC: Comitê de Pronunciamento Contábil

Carteira parcialmente cedida ao FIDC (Com uso do Floating)



Resultado de Techfin	Mês 1			Mês 2			Acumulado		
	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC
Receita Apropriada	825	675	150	150	-	150	975	675	300
(-) Cessão	(300)	(300)	-	-	-	-	(300)	(300)	-
Receita Techfin	525	375	150	150	-	150	675	375	300
(-) Custo de Funding	(50)	-	(50)	(50)	-	(50)	(100)	-	(100)
Receita Líquida de Funding	475	375	100	100	-	100	575	375	200

Obs.: Os números utilizados neste exemplo são meramente exemplificativos e determinados de maneira aleatória, sem qualquer base real ou projetada, e tem como objetivo facilitar a compreensão dos exemplos fornecidos.



Descritivo da Operação

Exemplo de operação de crédito originada pela Supplier e integralmente cedida ao FIDC em período diferente.

Este modelo de operação é usual e atende as demandas de crédito que, em um primeiro momento não se enquadram no FIDC.

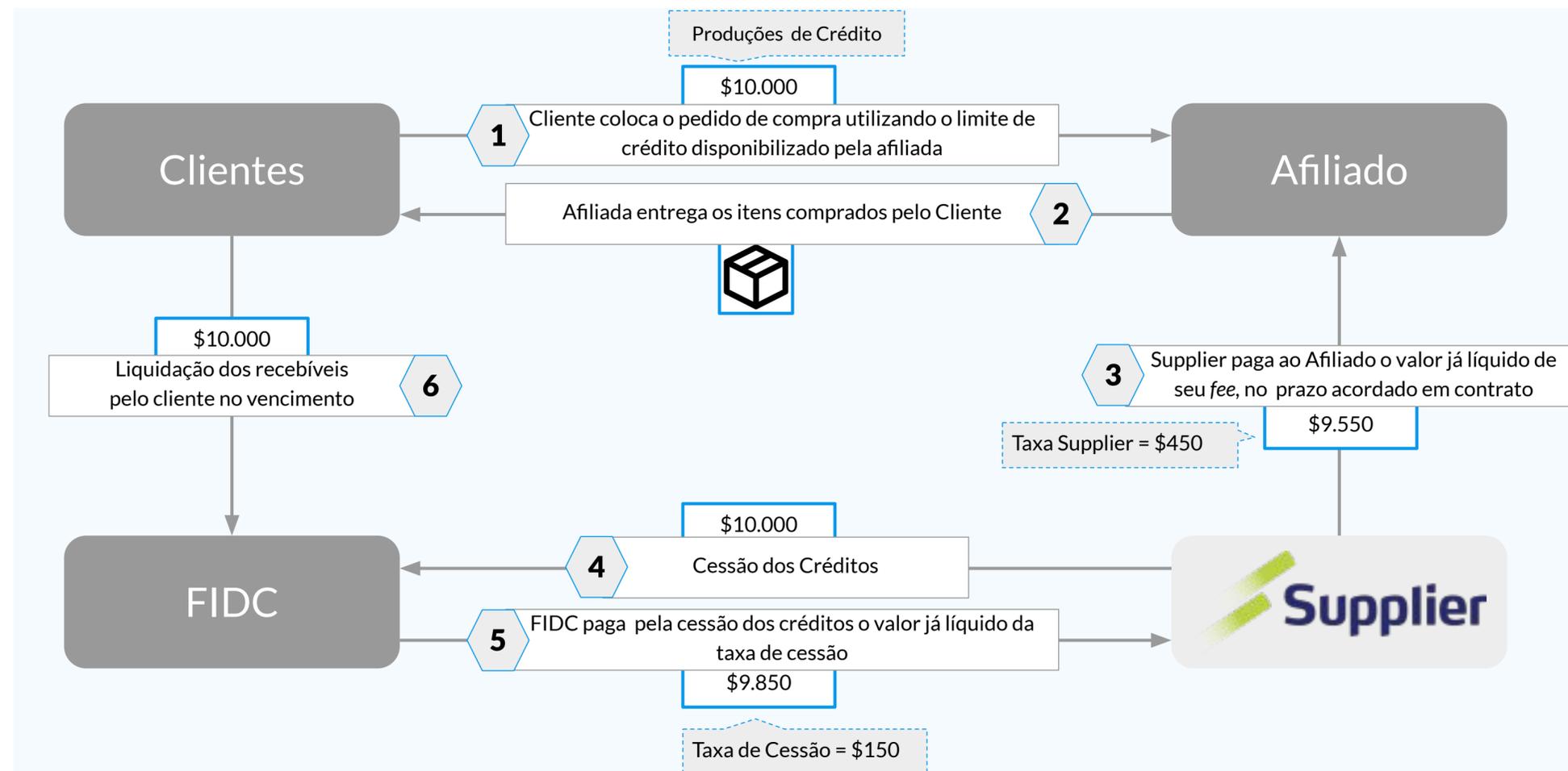
A Supplier, ao realizar a operação sem ceder a carteira de crédito para o FIDC no mesmo período, carrega para o período subsequente o custo de cessão. Entretanto, ao acompanhar a operação consolidada no Acumulado do Período, o efeito negativo da cessão é totalmente compensado.

Premissas da Transação

- **Produção de crédito:** \$10.000 de vários títulos
- **Taxa Supplier:** \$450
- **Taxa de Cessão FIDC:** \$150
- **Prazo Médio da Produção:** 60 dias
- **Custo de Funding:** \$50
- **Todo Crédito é performado**
- **A consolidação de resultados** entre FIDC e Supplier é uma **obrigação da IFRS 10** (CPC¹ 36)

¹CPC: Comitê de Pronunciamento Contábil

Carteira integralmente cedida ao FIDC (Com uso do Floating)



Resultado de Techfin	Mês 1			Mês 2			Acumulado		
	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC
Receita Apropriada	450	450	-	150	-	150	600	450	150
(-) Cessão	-	-	-	(150)	(150)	-	(150)	(150)	-
Receita Techfin	450	450	-	-	(150)	150	450	300	150
(-) Custo de Funding	-	-	-	(50)	-	(50)	(50)	-	(50)
Receita Líquida de Funding	450	450	-	(50)	(150)	100	400	300	100

Obs.: Os números utilizados neste exemplo são meramente exemplificativos e determinados de maneira aleatória, sem qualquer base real ou projetada, e tem como objetivo facilitar a compreensão dos exemplos fornecidos.



EXEMPLO 5: OPERAÇÃO DE CRÉDITO - AUMENTO NA TAXA DE CESSÃO

Descriptivo da Operação

Exemplo de modelo com variação na taxa de cessão do FIDC.

O aumento na taxa de Cessão pode ocorrer devido ao aumento da Taxa SELIC.

Os efeitos do aumento da Taxa de Cessão impactam principalmente as linhas de receita apropriada e cessão para o FIDC. Entretanto, o efeito do aumento da taxa de cessão é neutralizado quando acompanhamos a visão *Year to Date* Consolidada.

Premissas da Transação

- **Produção de crédito:** \$10.000 de vários títulos
- **Taxa Supplier:** \$450 para 540
- **Taxa de Cessão FIDC:** \$300 para \$360
- **Prazo Médio da Produção:** 60 dias
- **Custo de Funding:** \$50 para \$60
- **Todo Crédito é performado**
- **A consolidação de resultados** entre FIDC e Supplier é uma **obrigação da IFRS 10** (CPC¹ 36)

¹CPC: Comitê de Pronunciamento Contábil

Taxa de Cessão \$ 300	Mês 1			Mês 2			Acumulado		
Resultado de Techfin	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC
Receita Apropriada	600	450	150	150	-	150	750	450	300
(-) Cessão	(300)	(300)	-	-	-	-	(300)	(300)	-
Receita Techfin	300	150	150	150	-	150	450	150	300
(-) Custo de Funding	(50)	-	(50)	(50)	-	(50)	(100)	-	(100)
Receita Líquida de Funding	250	150	100	100	-	100	350	150	200

Taxa de Cessão \$ 360									
Resultado de Techfin	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC
Receita Apropriada	720	540	180	180	-	180	900	540	360
(-) Cessão	(360)	(360)	-	-	-	-	(360)	(360)	-
Receita Techfin	360	180	180	180	-	180	540	180	360
(-) Custo de Funding	(60)	-	(60)	(60)	-	(60)	(120)	-	(120)
Receita Líquida de Funding	300	180	120	120	-	120	420	180	240

Variações	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC
Receita Apropriada	120	90	30	30	-	30	150	90	60
(-) Cessão	(60)	(60)	-	-	-	-	(60)	(60)	-
Receita Techfin	60	30	30	30	-	30	90	30	60
(-) Custo de Funding	(10)	-	(10)	(10)	-	(10)	(20)	-	(20)
Receita Líquida de Funding	50	30	20	20	-	20	70	30	40

Obs.: Os números utilizados neste exemplo são meramente exemplificativos e determinados de maneira aleatória, sem qualquer base real ou projetada, e tem como objetivo facilitar a compreensão dos exemplos fornecidos.



EXEMPLO 6: OPERAÇÃO DE CRÉDITO - AUMENTO NO PRAZO DA PRODUÇÃO

Descriptivo da Operação

Exemplo de modelo com variação no prazo médio da produção de crédito.

O aumento no prazo médio da carteira impacta a receita apropriada do FIDC. A receita apropriada é reconhecida pró-rata e, portanto, é diferida ao longo do tempo.

O alongamento no prazo médio da produção aumenta a receita total da operação e o diferimento de receita do FIDC.

Premissas da Transação

- **Produção de crédito:** \$10.000 de vários títulos
- **Taxa Supplier:** \$450 para \$675
- **Taxa de Cessão FIDC:** \$300 para \$450
- **Prazo Médio da Produção:** 60 para 90 dias
- **Custo de Funding:** \$50
- **Todo Crédito é performado**
- **A consolidação de resultados** entre FIDC e Supplier é uma **obrigação da IFRS 10** (CPC¹ 36)

¹CPC: Comitê de Pronunciamento Contábil

Resultado de Techfin	Prazo Médio Prd. = 60 dias			Mês 1			Mês 2			Mês 3			Acumulado		
	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC
Receita Apropriada	600	450	150	150	-	150	-	-	-	750	450	300			
(-) Cessão	(300)	(300)	-	-	-	-	-	-	-	(300)	(300)	-			
Receita Techfin	300	150	150	150	-	150	-	-	-	450	150	300			
(-) Custo de Funding	(50)	-	(50)	(50)	-	(50)	-	-	-	(100)	-	(100)			
Receita Líquida de Funding	250	150	100	100	-	100	-	-	-	350	150	200			

Resultado de Techfin	Prazo Médio Prd. = 90 dias			Mês 1			Mês 2			Mês 3			Acumulado		
	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC
Receita Apropriada	825	675	150	150	-	150	150	-	150	1.125	675	450			
(-) Cessão	(450)	(450)	-	-	-	-	-	-	-	(450)	(450)	-			
Receita Techfin	375	225	150	150	-	150	150	-	150	675	225	450			
(-) Custo de Funding	(50)	-	(50)	(50)	-	(50)	(50)	-	(50)	(150)	-	(150)			
Receita Líquida de Funding	325	225	100	100	-	100	100	-	100	525	225	300			

Variações	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC
Receita Apropriada	225	225	-	-	-	-	150	-	150	375	225	150
(-) Cessão	(150)	(150)	-	-	-	-	-	-	-	(150)	(150)	-
Receita Techfin	75	75	-	-	-	-	150	-	150	225	75	150
(-) Custo de Funding	-	-	-	-	-	-	(50)	-	(50)	(50)	-	(50)
Receita Líquida de Funding	75	75	-	-	-	-	100	-	100	175	75	100

Obs.: Os números utilizados neste exemplo são meramente exemplificativos e determinados de maneira aleatória, sem qualquer base real ou projetada, e tem como objetivo facilitar a compreensão dos exemplos fornecidos.

OBRIGADO



Relações com Investidores

+55 (11) 2099-7773
+55 (11) 2099-7089
ri@totvs.com.br

- Tecnologia + Conhecimento são nosso DNA.
- O sucesso do cliente é o nosso sucesso.
- Valorizamos gente boa que é boa gente.



#SOMOSTOTVERS

