



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

» Relações com Investidores

2023/ Setembro



AVISO LEGAL

As informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante esta videoconferência, 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

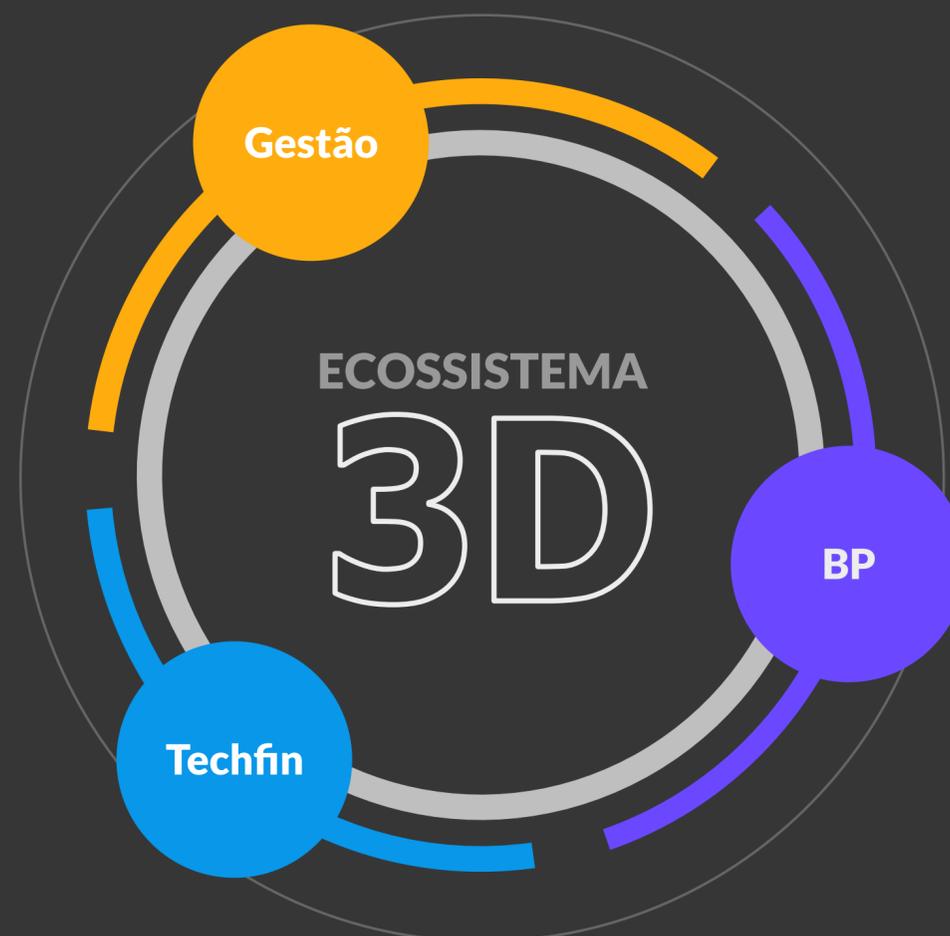


+70 mil clientes
de todos os portes em mais de 40 países



#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⁾
2T23 • **R\$1,1bi**
(+17% vs 2T22)

ARR CONSOLIDADO
2T23 • **R\$4,4bi**
(+23% vs 2T22)

ADIÇÃO LÍQUIDA
CONSOLIDADA DE ARR 2T23 • **R\$178MM**
(-14% vs 2T22)

EBITDA AJUSTADO
2T23 • **R\$256MM**
(+12% vs 2T22)

Lucro Caixa
2T23 • **R\$131MM**
(+3% vs 2T22)

SAAS GESTÃO
2T23 • **R\$372MM**
(+32% vs 2T22)

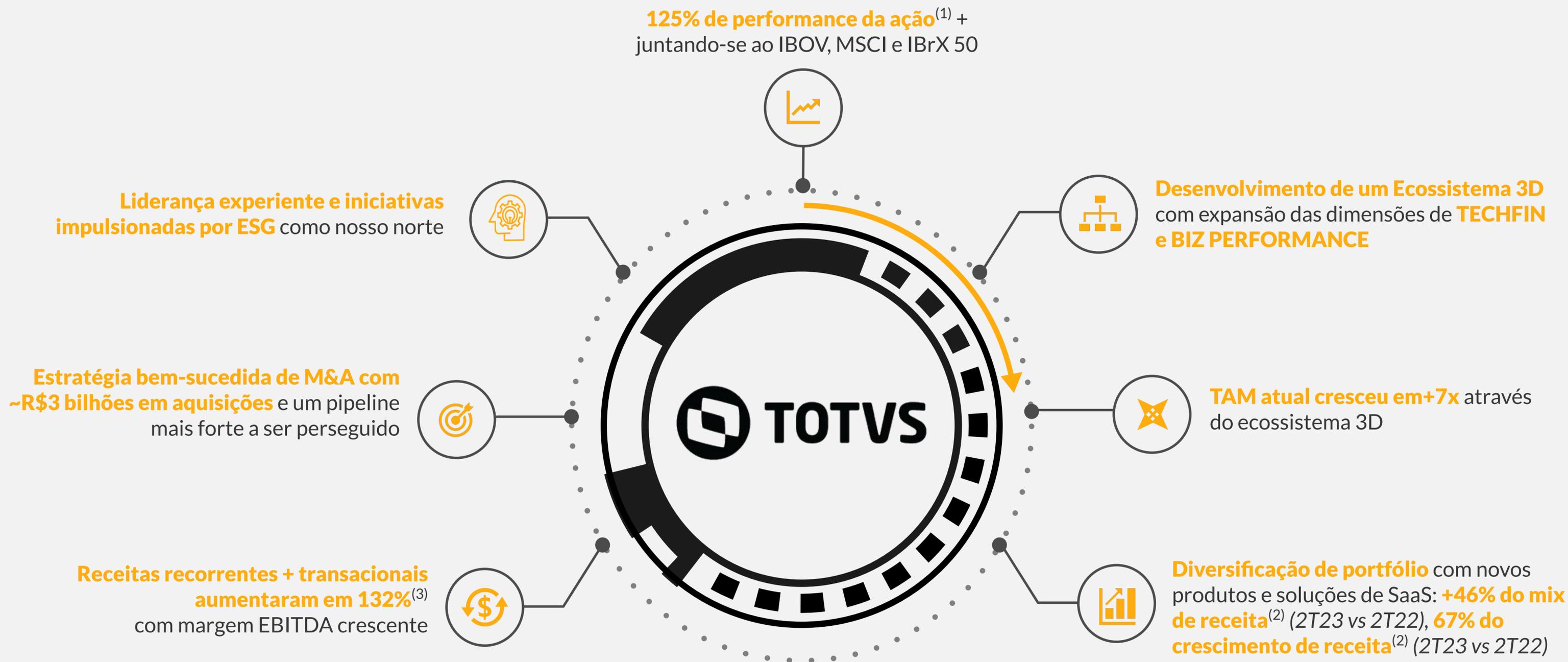
PRODUÇÃO DE CRÉDITO
2T23 • **R\$2,5bi**
(-6% vs 2T22)

GMV DIGITAL COMMERCE
2T23 • **R\$167MM**
(+105% vs 2T22)

02

NOSSA TRAJETÓRIA

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



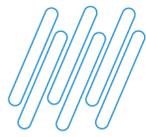
Fonte: Companhia | Notas: (1) Com base na precificação de follow-on de R\$ 13,17 por ação em 22 de maio de 2019 e R\$29,98 por ação em 30 de Junho de 2023; (2) Com base nas receitas relacionadas ao SaaS Management e receitas relacionadas a Biz Performance; (3) Baseado em R\$947,6MM (receita recorrente) e R\$47,5MM (receita transacional Liq. de Funding) no 2T23 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

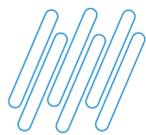
ESTRATÉGIA DE M&A & PARCERIAS

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.

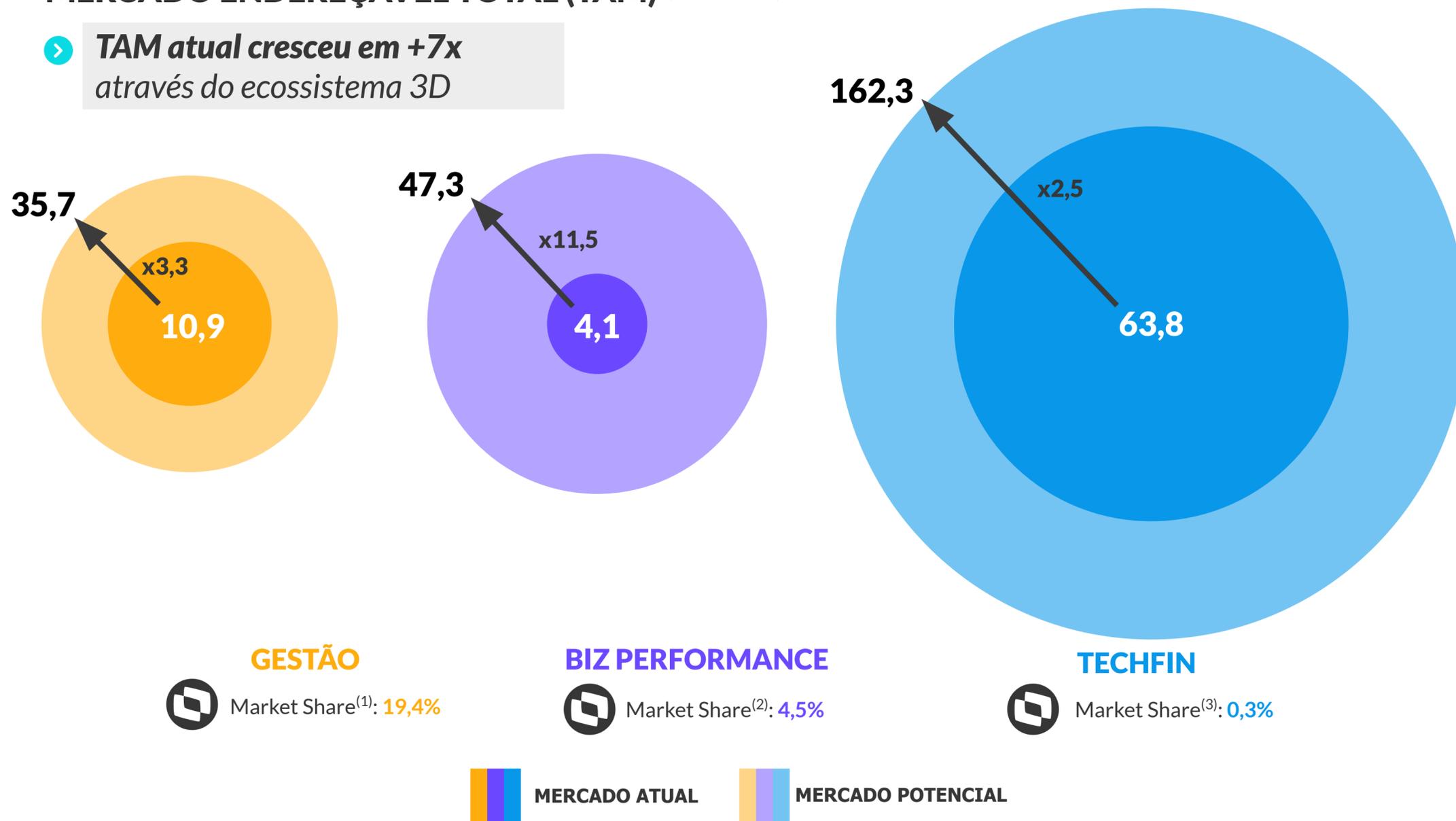


MODELO DE NEGÓCIO

Desenvolvimento do Ecosystema 3D expandindo nosso mercado endereçável

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

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





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

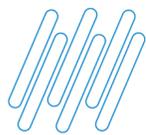
- 

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
- 

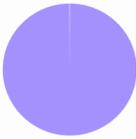
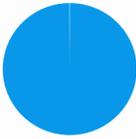
3. Novos mercados (Techfin e Biz Performance) o tamanho destes novos mercados e seu potencial de crescimento demonstram que a TOTVS não necessita ser dominante neles para que o crescimento proveniente dos novos segmentos seja relevante

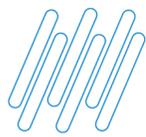
Fonte: IDC e TOTVS Market Intelligence | Notas: (1) Market share da TOTVS considerando, além das soluções ERP Back-office e RH, ERP Vertical e outras soluções; (2) A participação de mercado do Business Performance inclui a soma da receita recorrente não auditada da RD Station de jan/20-mai/21 e Tail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

Resiliência e previsibilidade do modelo de recorrência somado a captura de crescimento de mercado e take rate do modelo transacional

	Previsibilidade	Captura de Crescimento de Mercado	Onde estamos no P&L do Cliente
			DGA, Vendas, Marketing, Capital de Giro e Financeiro
GESTÃO Modelo Recorrente			DGA
BIZ PERFORMANCE Modelo Recorrente + Transacional			Marketing & Vendas
TECHFIN Modelo Transacional			Capital de Giro & Financeiro



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



Cloud



On-premise



Em várias mídias

Plataformas de Distribuição



Franquias e Filiais



Multicanais



Parceiros



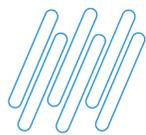
Força de vendas próprias



Afiliadas



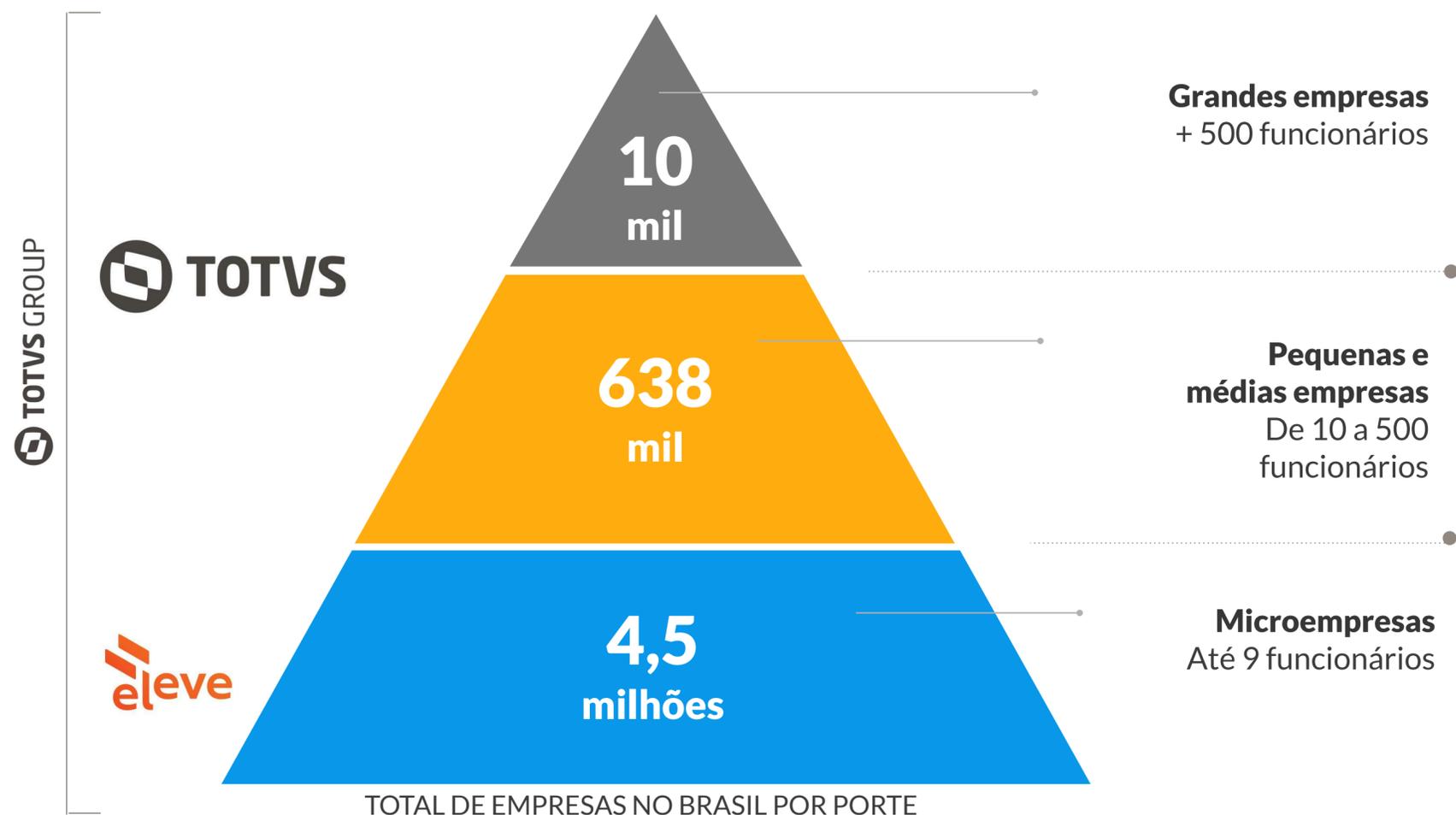
Plataforma Digital



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

47 territórios franqueados e 4 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

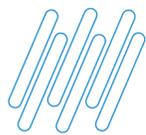
- Ecosistema de parceiros vibrante em automação de marketing

Comércio Digital

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

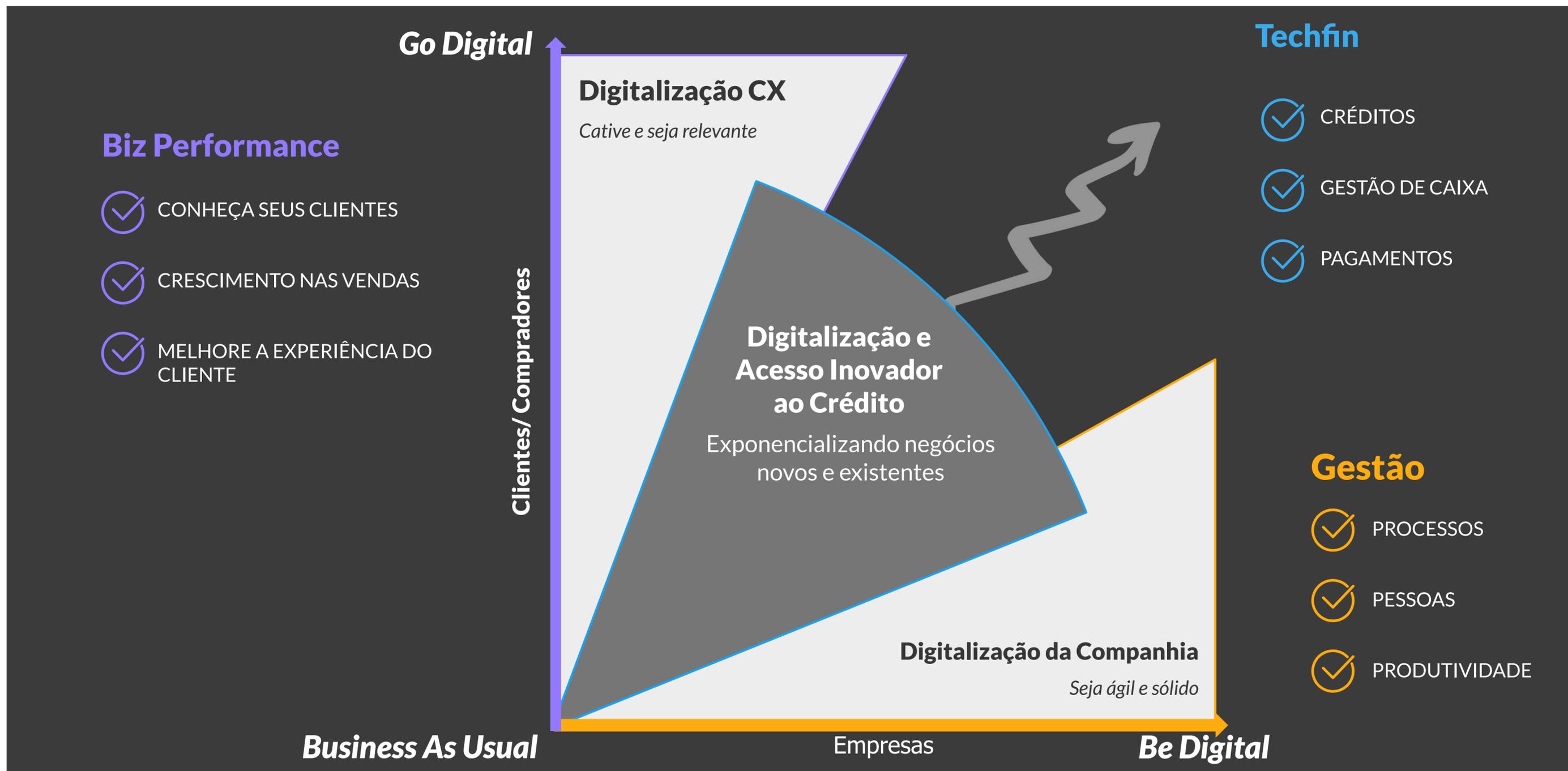
PLG (Product-Led Growth)

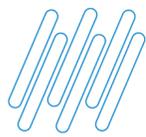
- Up-sell impulsionado por crescimento conduzido por produto



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

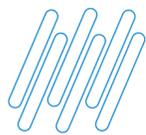


Treinamentos

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



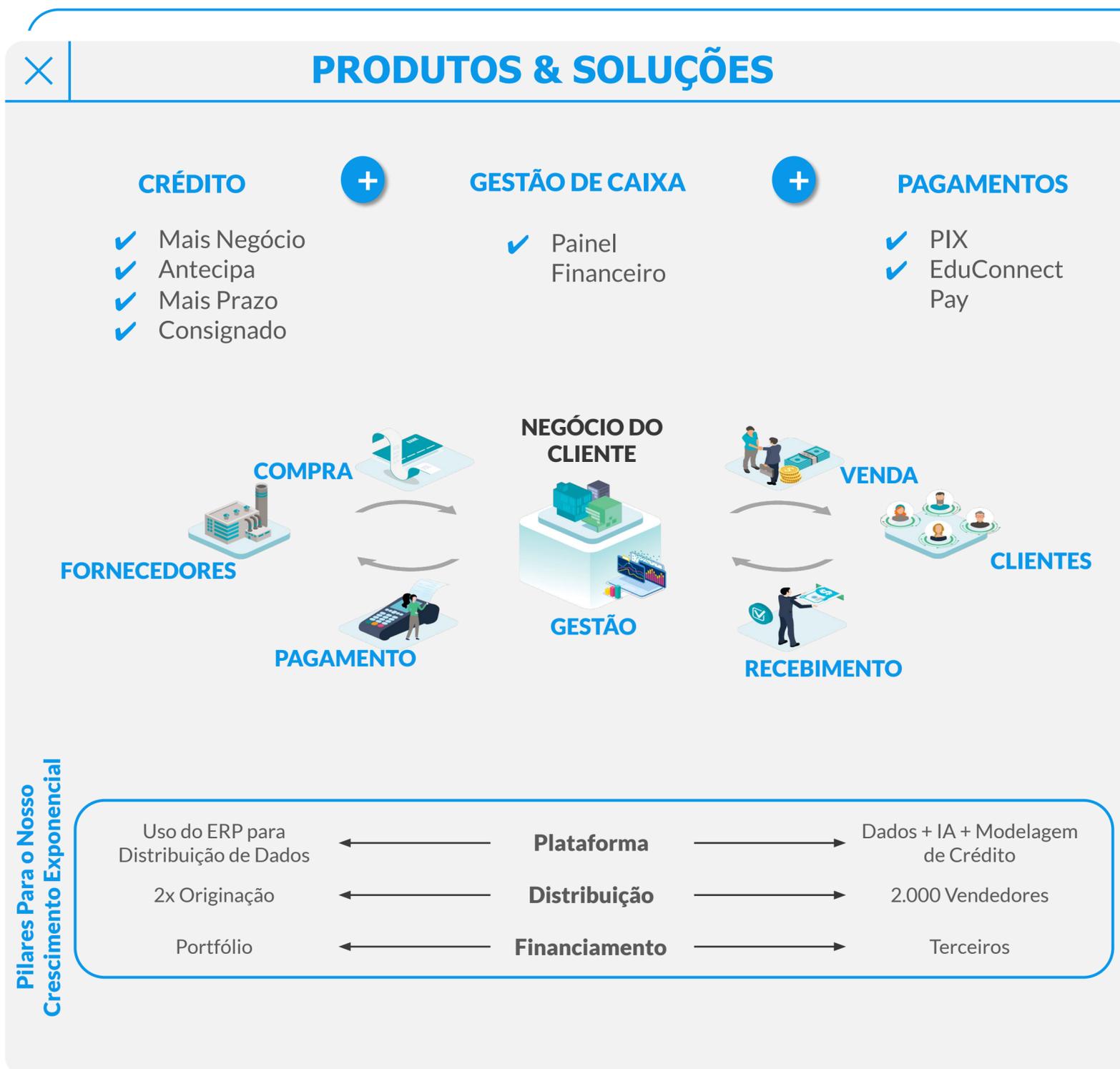
Simplificar: Jornada digital por meio da integração de ERP e RH

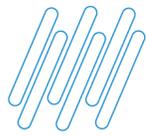


Amplificar: Big Data e IA para apoiar a expansão da oferta de crédito



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



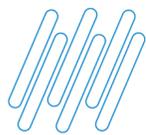
Parcerias com empresas líderes, incluindo VTEX, Shopify, B3 e Creditas

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

TECHFIN

BIZ PERFORMANCE

Verticais

Racional

 **CONFINCO**
Dez/2019

Consolidar a liderança no segmento de atacarejo/supermercado

Crédito Consignado

Racional

 **credits**
Fev/2020

Oferecer empréstimo consignado sem risco de crédito

E-commerce

Racional

 **VTEX**
Mai/2019

JV para lançar nossa oferta de comércio completo

Verticais

Racional

Dimensa 
Jul/2021

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

Crédito B2B

Racional

 **Supplier**
Out/2019

Melhor oferta de financiamento para toda a cadeia de abastecimento

Marketing Analytics

Racional

 **tail**
Dez/2020

Big data/analytics aplicado a vendas e marketing digital

Planejamento e gestão financeira

Racional

 **GESPLAN**
Mar/2022

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

Pagamentos Varejo Educação

Racional

 **rede**
Mar/2019

Adquirência aplicada a necessidades segmentadas

Marketing Digital

Racional

 **RD STATION**
Mar/2021

O líder na transformação de marketing digital de clientes PME

Human experience management

Racional

 **Feedz**
by TOTVS
Set/2022

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

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

E-commerce

Racional

 **shopify**
Mai/2023

Líder mundial em plataforma de e-commerce, para oferecer soluções para PME

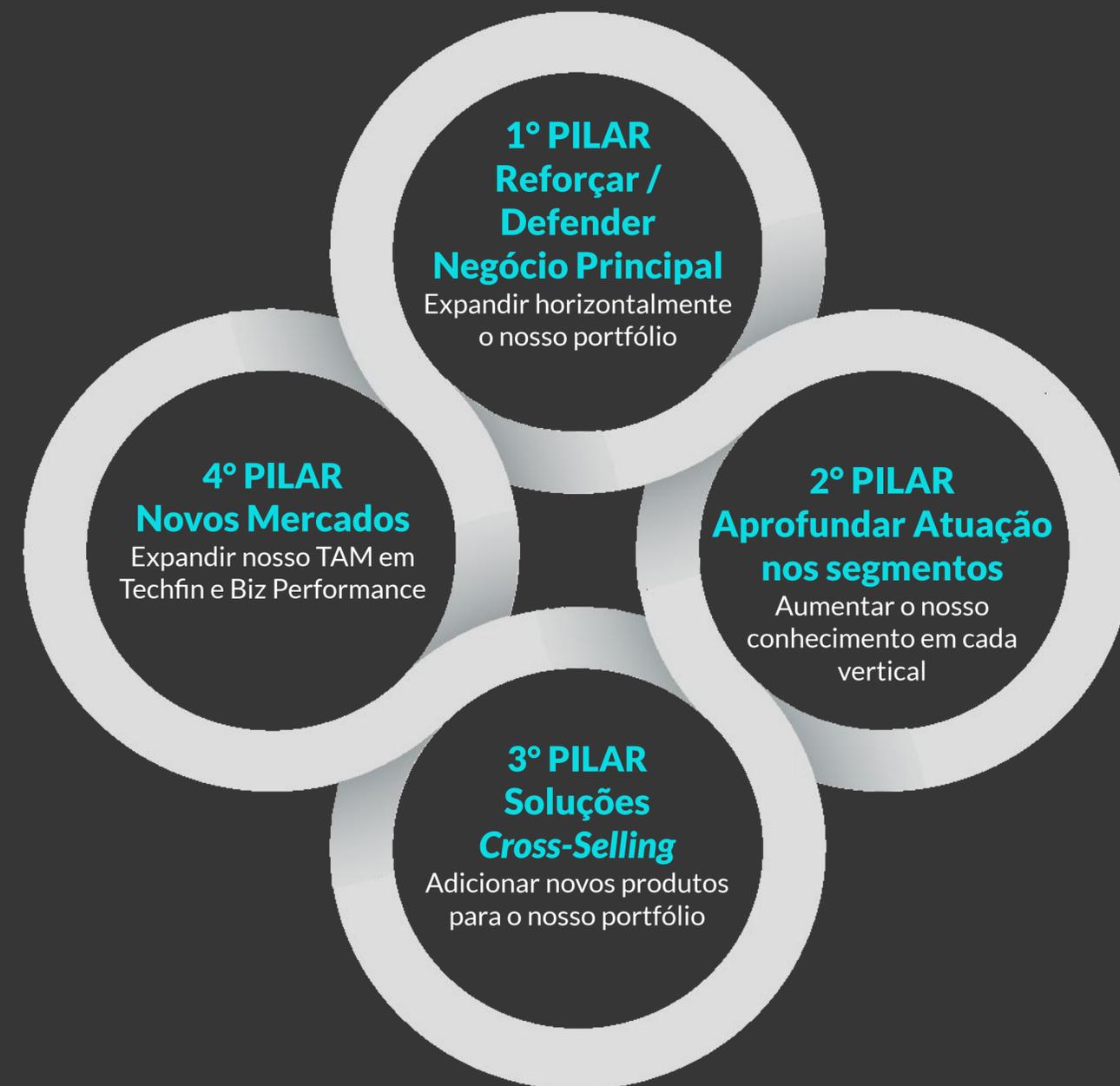
Fonte: Companhia

 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

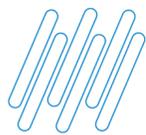
✓ Compromisso global das iniciativas públicas e privadas com a *Agenda 2030* a fim de alcançar os *ODS* (“*Objetivos de Desenvolvimento Sustentável*”)

✓ *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

CONSELHO FISCAL

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 B3¹

Gilberto Mifano

Membro Independente
Membro dos conselhos de Natura e Cielo

Guilherme Stocco Filho

Membro Independente
Membro dos conselhos do Banco Original e Grupo Soma

Ana Claudia Reis

Membro Independente
Sócia Sênior da Kingsley Gate Partners

Tania Sztamfater Chocolat

Membro Independente
Diretora Executiva de Investimentos LatAm da CPPIB² e Membro do conselho da Equatorial Energia

Órgão societário independente da administração e da auditoria externa e de funcionamento não permanente³.

Fiscaliza os atos dos administradores e analisa as demonstrações financeiras da Companhia, relatando suas observações aos acionistas.

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)

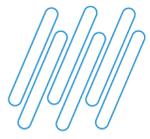
responsável por auxiliar o Conselho de Administração a estabelecer os termos da remuneração e dos demais benefícios

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

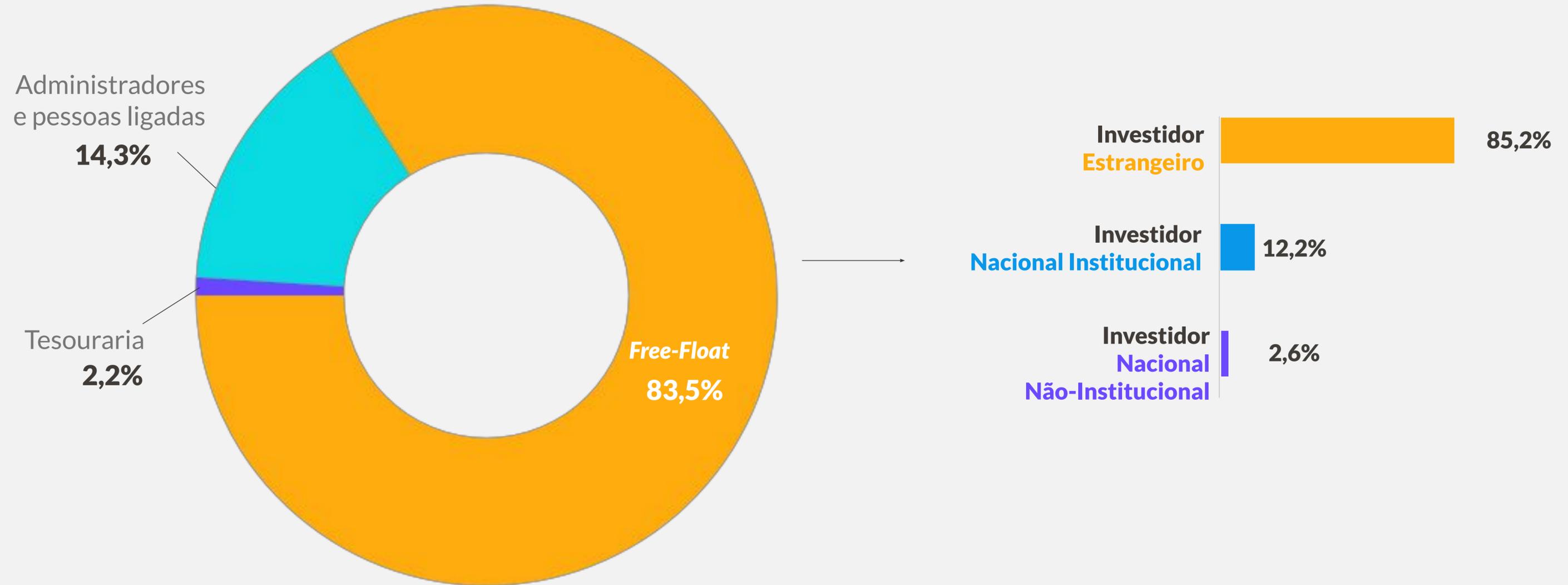
Estratégia (CE)

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

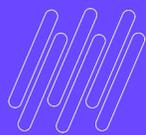


GOVERNANÇA

Estrutura acionária*: True Corporation



*Em 30 de junho de 2023



▶ 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



VALORIZAMOS GENTE BOA
QUE É BOA GENTE



SOMOS MOVIDOS
POR RESULTADOS



INVESTIMOS NA TECNOLOGIA
QUE VIABILIZA



CONSTRUÍMOS RELAÇÕES
DE LONGO PRAZO
COM NOSSOS CLIENTES



QUANDO COLABORAMOS
SOMOS MAIS FORTES

Por localização geográfica (unidades próprias)

9.916 no Brasil



292 no exterior



ARG

MEX

USA

COL

Por gênero



63%



37%

Por posições de liderança



65%



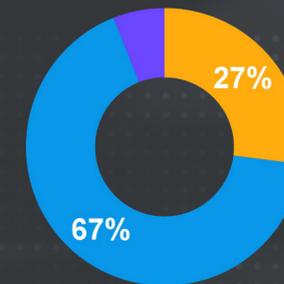
35%

Por faixa etária

Até 30 anos

De 30 a 50 anos

Mais de 50 anos



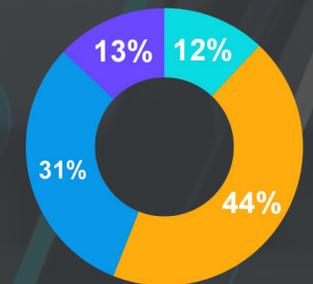
Por atividade desempenhada

P&D

Serviços

Adm / Outros

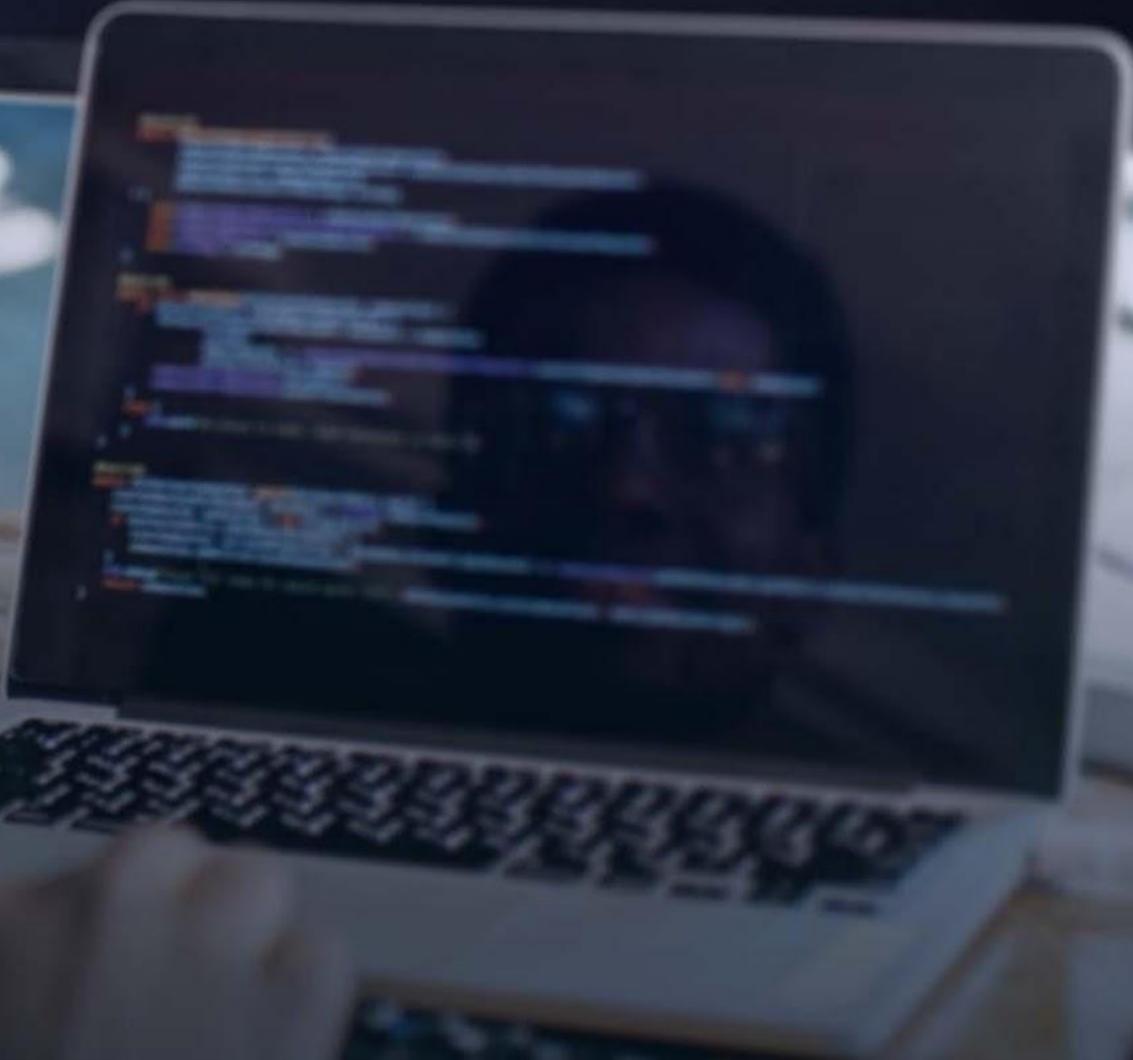
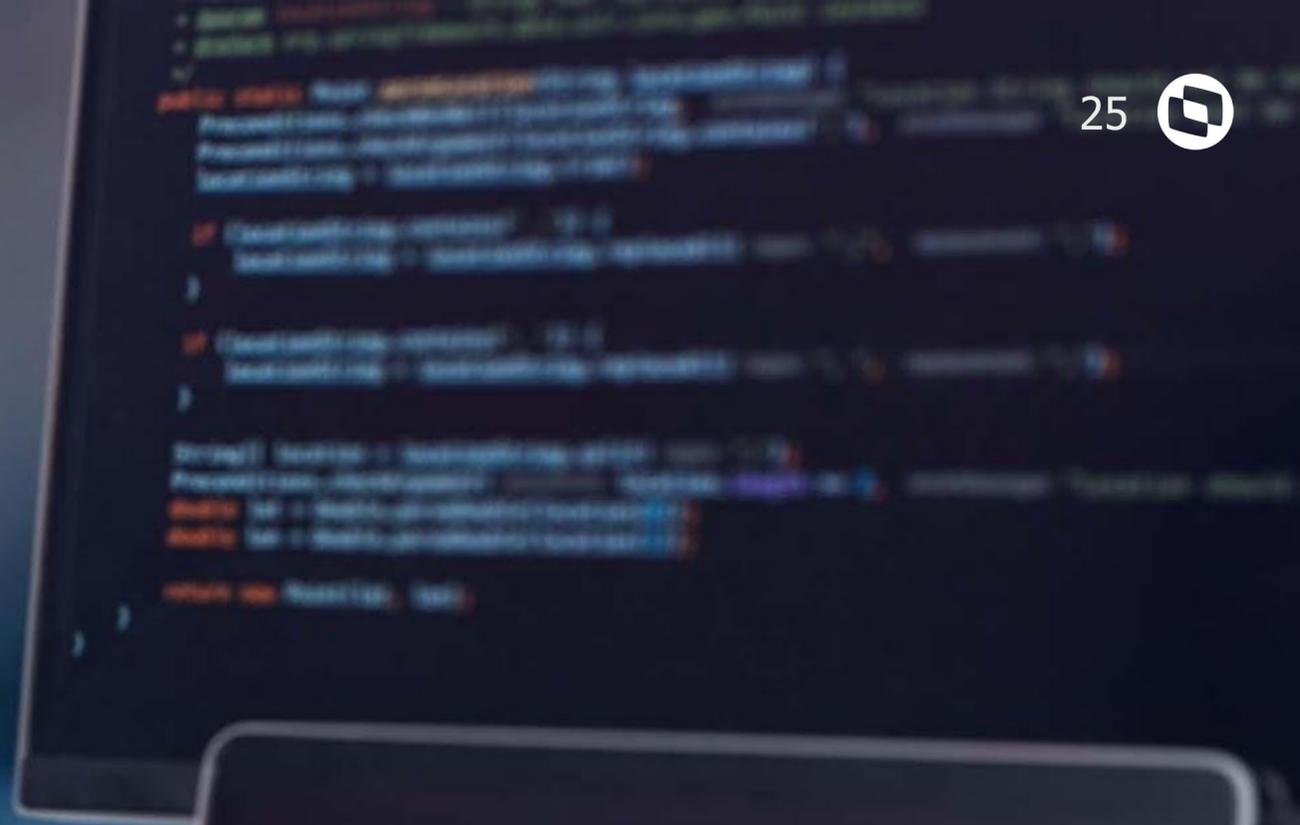
Vendas





04

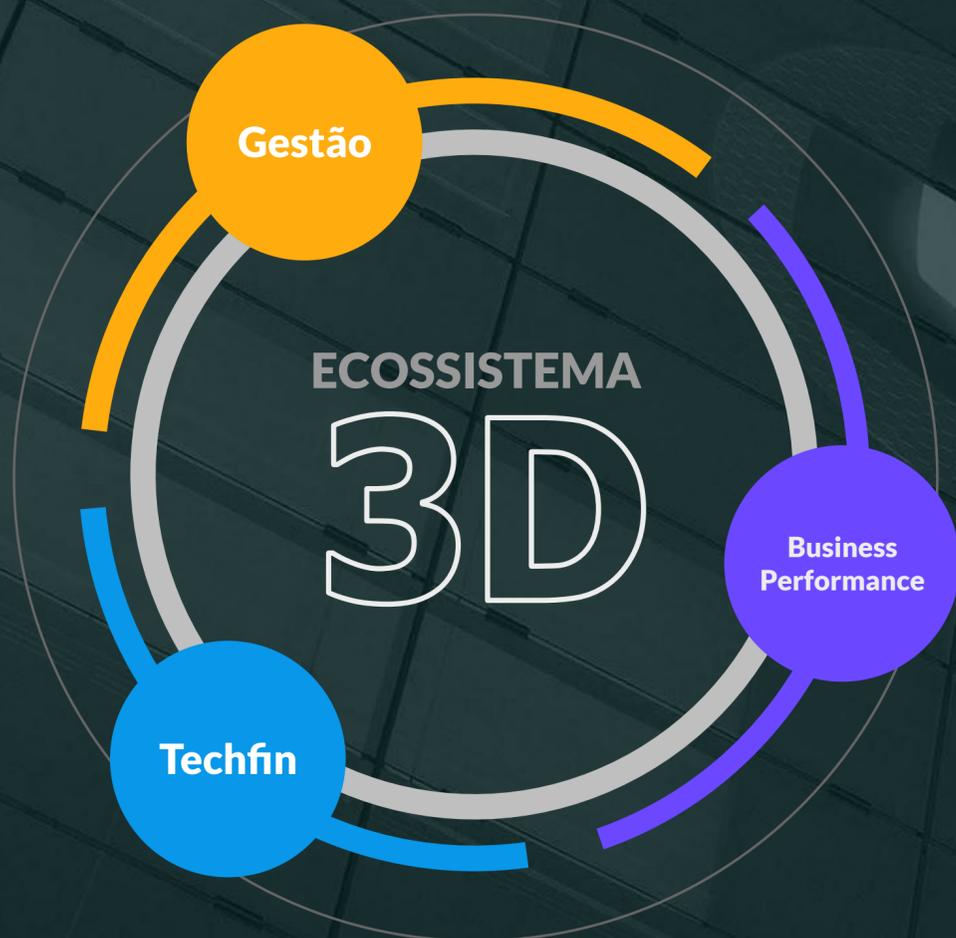
RESULTADOS TRIMESTRAIS 2T23





RESULTADOS 2T23 DESTAQUES

- + $\frac{2}{3}$ **Crescimento** ano contra ano da Receita Consolidada **vieram de SaaS Gestão e de Business Performance**
- + **Receita Recorrente de Business Performance** cresceu **32%** sobre o 2T22, com **adição Líquida Orgânica** recorde
- + **Margem EBITDA 110 pontos base** menor que no 2T22, reflexo principalmente da **redução da Produção de Crédito de Techfin**

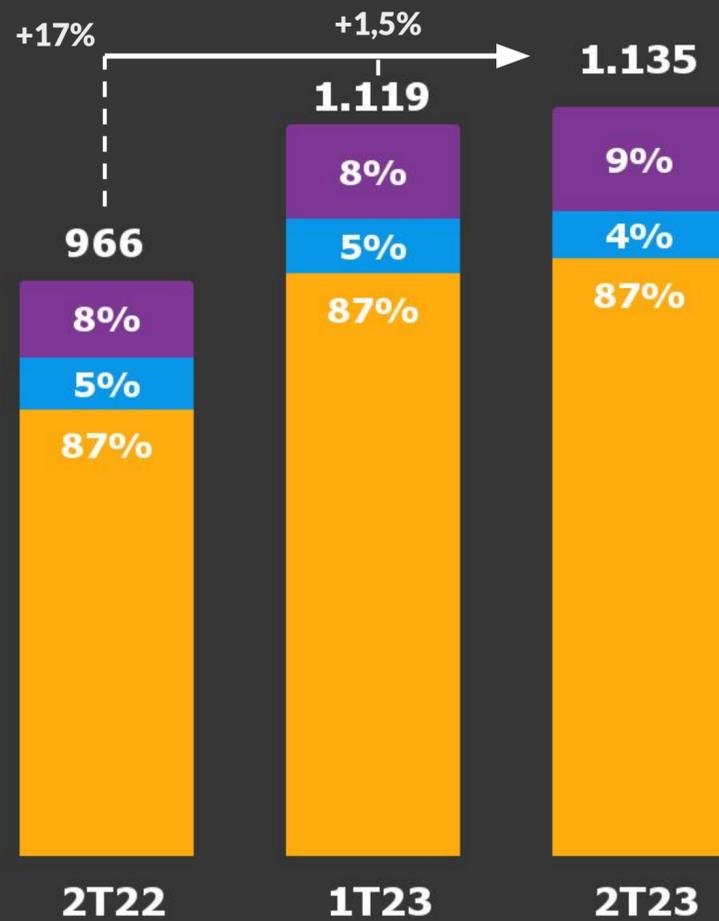


CONSTRUÇÃO DO ECOSSISTEMA 3D
ÚNICO E INOVADOR



CRESCIMENTO

RECEITA CONSOLIDADA



Gestão Techfin Biz Performance

RECEITA 2T23



Gestão
R\$987MM
+18% vs 2T22

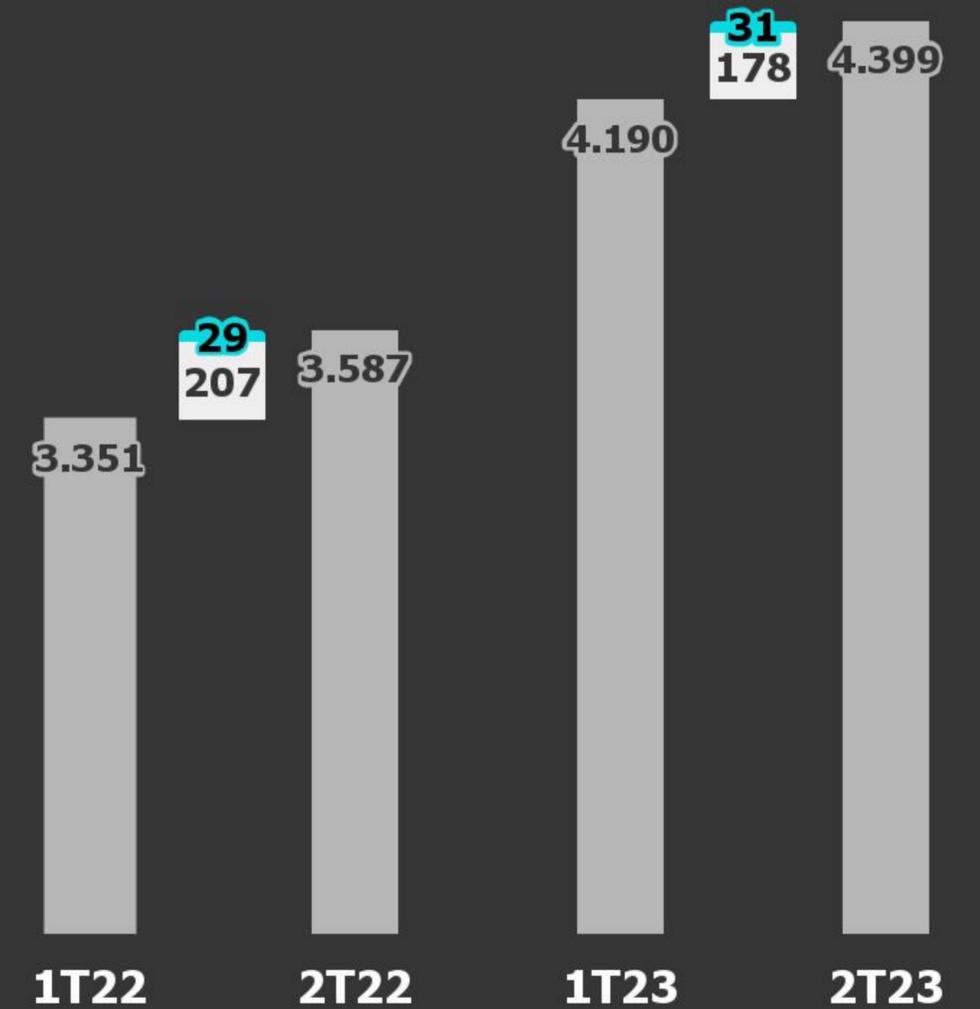


Biz Performance
R\$101MM
+34% vs 2T22



Techfin
R\$47MM
-8.5% vs 2T22

ARR CONSOLIDADA



ARR Adição Líquida de ARR
 Adição Inorgânica



RENTABILIDADE



MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

EBITDA AJUSTADO

LUCRO CAIXA



Gestão

R\$540MM

+20% vs 2T22



Biz Performance

R\$50MM

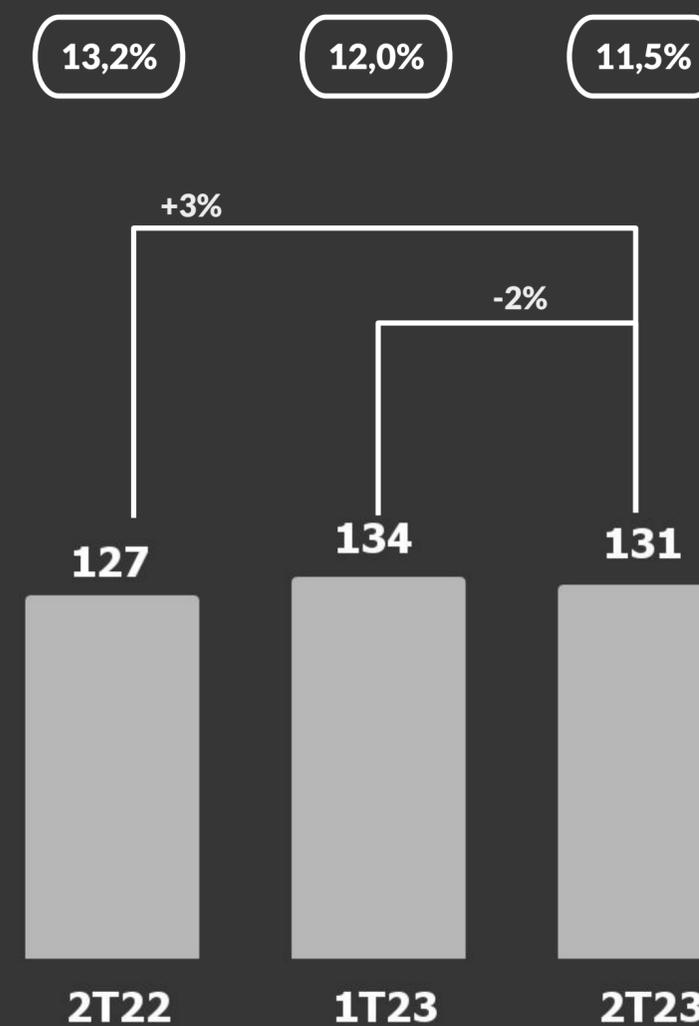
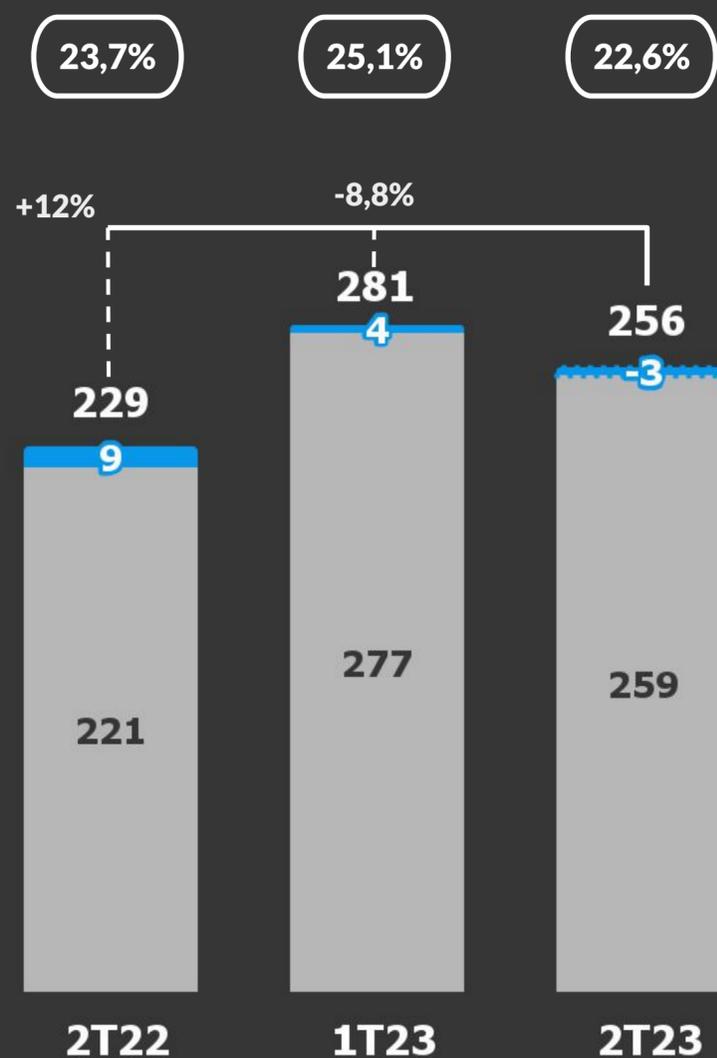
+37% vs 2T22



Techfin

R\$24MM

-26% vs 2T22



● Techfin ● Gestão + BP

○ Margem EBITDA Ajustada

○ Margem Lucro Caixa

Crescimento de 18% na Receita Líquida vs 2T22, com destaque para o crescimento da Receita Recorrente e para a Receita SaaS que cresceu 31% YoY

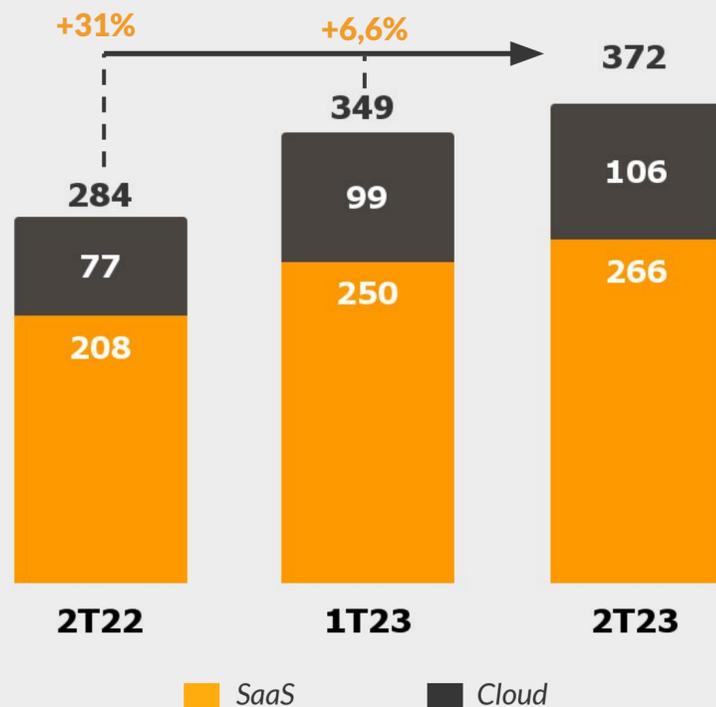
RECEITA RECORRENTE R\$847MM (+19% vs 2T22)

Signings SaaS: +32% vs. 2T22
 Cloud: +38% vs. 2T22
 % da Receita Recorrente em Gestão: 86%

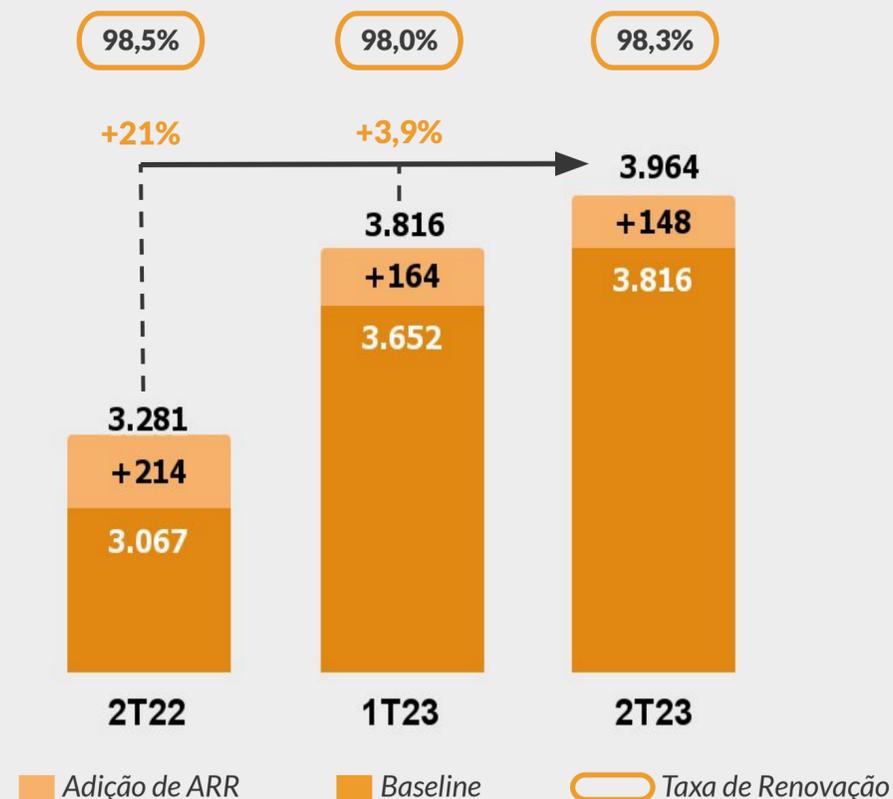
ADIÇÃO LÍQUIDA DE ARR R\$148MM

Adição bruta ARR LTM (excl. Modelo Corporativo)
 ~85% Volume - novos signings (Vendas)
 ~15% Preço - reajustes contratuais (Inflação)

SaaS - GESTÃO (R\$MM)



ARR (R\$MM) E TAXA DE RENOVAÇÃO



Destaques

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

70% — 75% — 78% — 82% — 85%

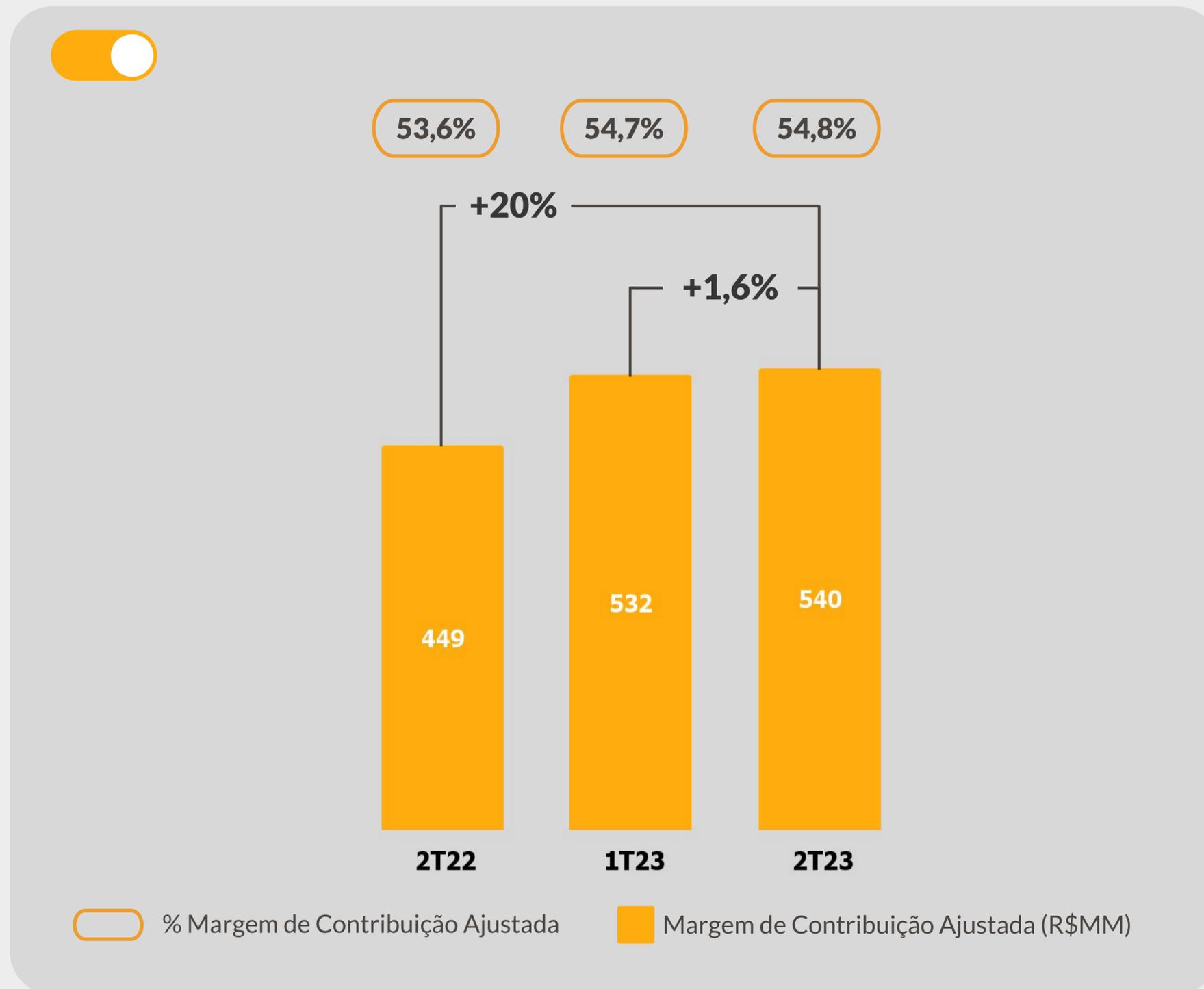
Período	% Volume excl. Modelo Corporativo LTM	Adição Inorgânica (R\$MM)	Adição Corporativa (R\$MM)	Adição Líquida de ARR (R\$MM)
2T22	70%	+28	+186	+214
3T22	75%	+21	+170	+191
4T22	78%	+11	+168	+179
1T23	82%	+34	+130	+164
2T23	85%	0	+148	+148

- Crescimento de 15 p.p. no Volume ano contra ano, aumentando a representatividade vs. Preço
- Redução do valor adicionado pelo componente Preço em 70% vs. 2T22 e 40% vs. 1T23, reflexo da redução de inflação (IGP-M e IPCA) aplicada no reajuste dos contratos recorrentes

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO AJUSTADA ⁽¹⁾

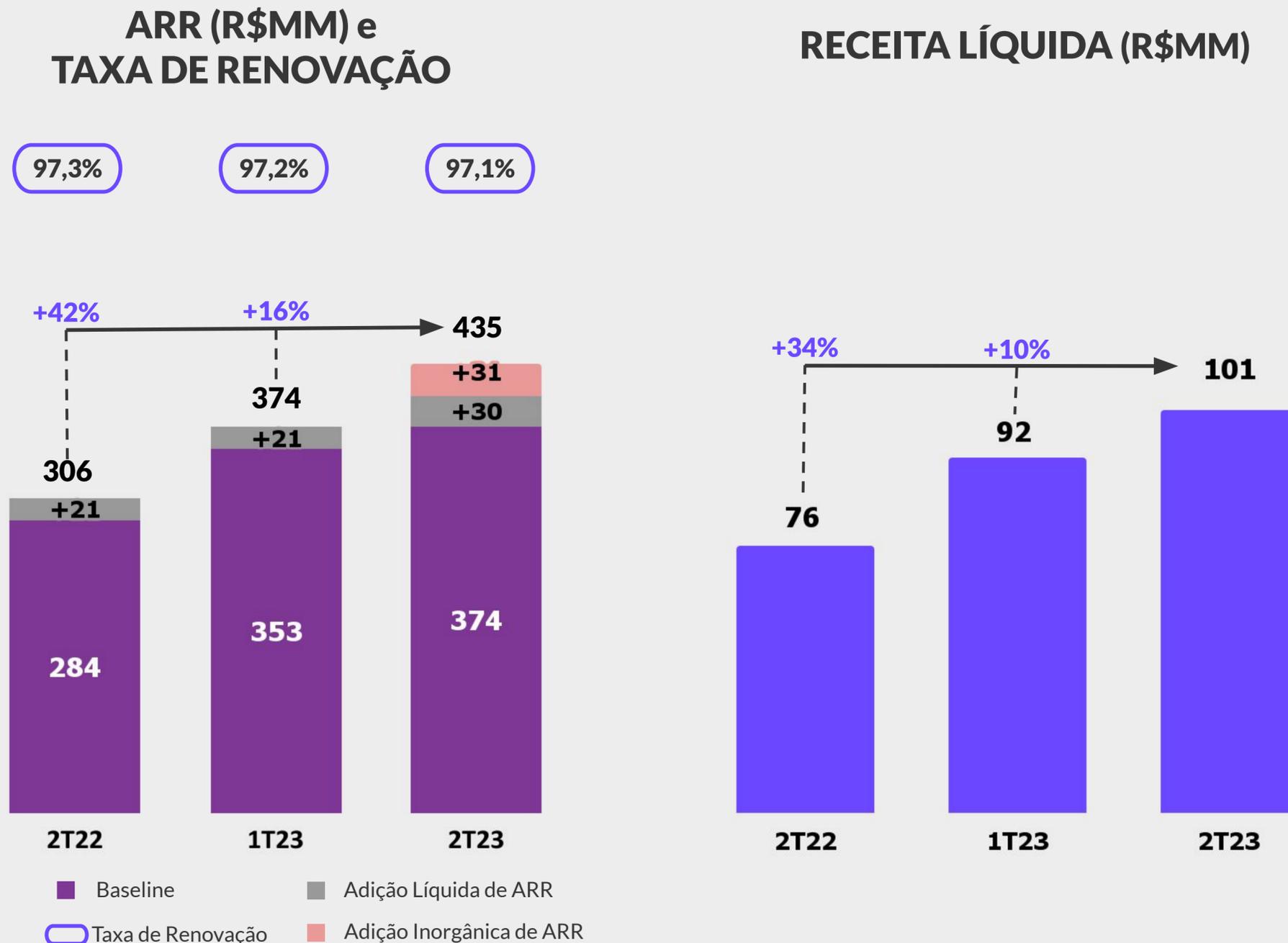
A Margem de Contribuição Ajustada de Gestão atingiu o patamar de R\$540 milhões, associado à contínua evolução da Receita Recorrente, o que compensou a redução sazonal da receita de Licenças.

A Margem de Contribuição Ajustada sobre a Receita Líquida de Gestão atingiu 54,8%, maior patamar dos últimos anos.



Notas: (1) Margem de Contribuição de Gestão Líquida do impacto referente à reestruturação operacional

A Receita Líquida cresceu 34% versus o 2T22, puxada pelo recorde trimestral de adição líquida orgânica de ARR de R\$30 milhões



Destques

Adição de ARR

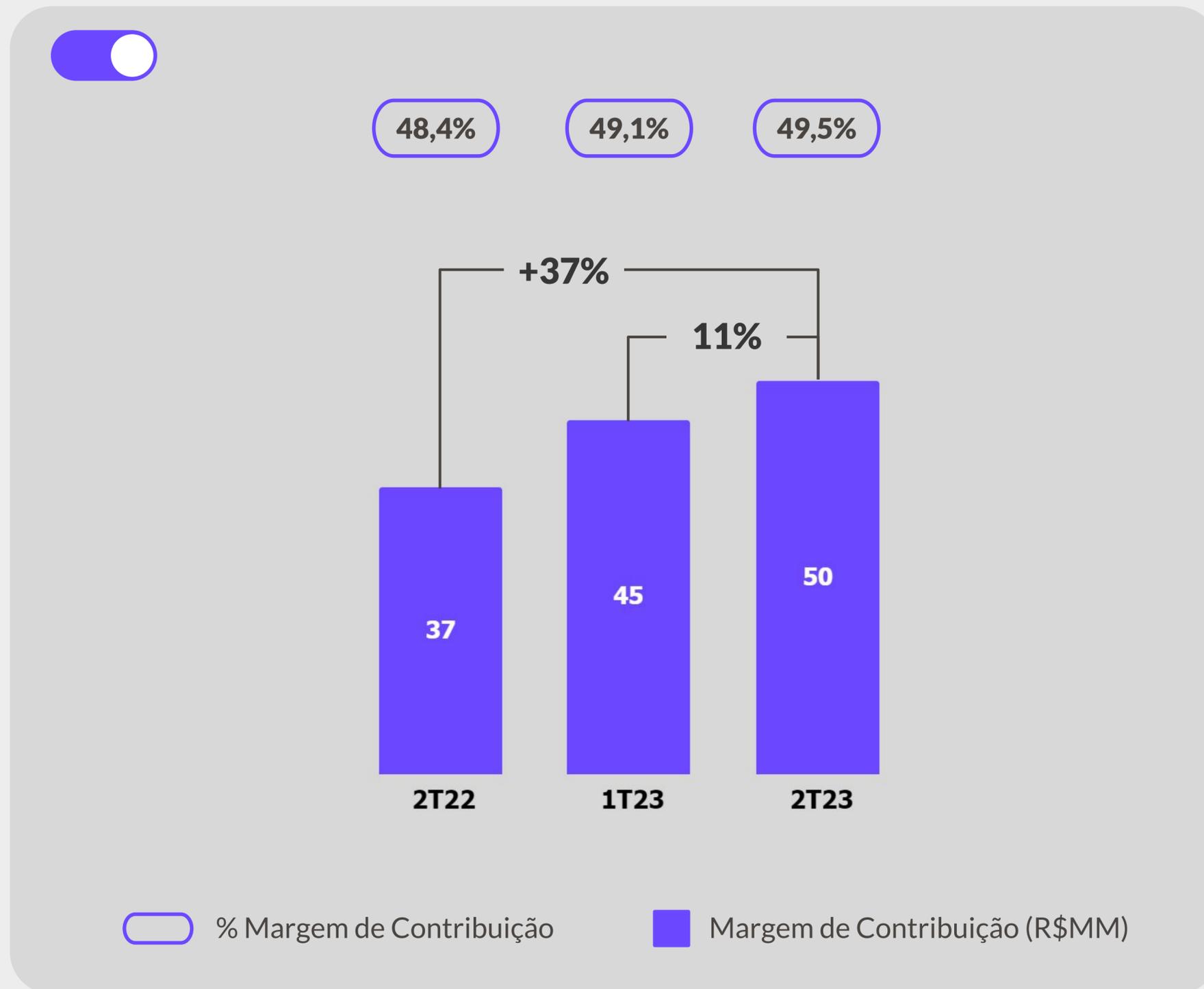
- A Adição Líquida Orgânica de ARR recorde de R\$30 milhões, somada à Adição Inorgânica de R\$31 milhões, referente às aquisições da Lexos e da Exact Sales, elevou a ARR de Business Performance para R\$435 milhões, superando o 1T23 em 16%

Digital Commerce

- O GMV (Gross Merchandise Volume) cresceu +105% versus o 2T22 atingindo R\$167MM no 2T23, mantendo sua trajetória de crescimento, mais que dobrando de tamanho contra o 2T22

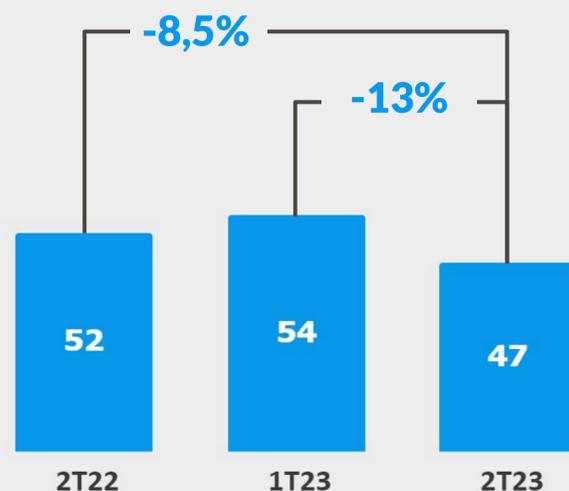
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Crescimento de 110 pontos base ano contra ano. Apesar de ser uma dimensão de negócio relativamente nova e focada em acelerar a Receita Recorrente, sua **operação é lucrativa** devido à alavancagem operacional do modelo SaaS. Isso ressalta o **significativo potencial de geração de valor** dessa dimensão.

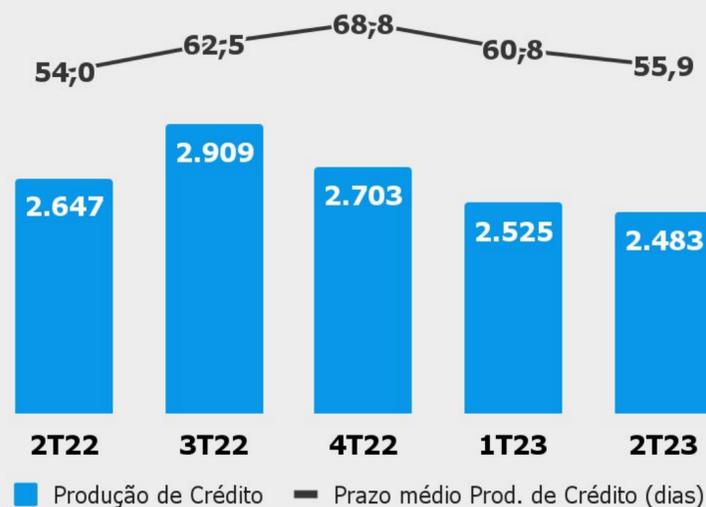


A Provisão para Perda Esperada representou 0,37% da Carteira Bruta de Crédito, 4 pontos base abaixo do 2T22 e do 1T23, com **Inadimplência > 90 dias 200 pontos base abaixo da Média Brasil**

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



Produção de Crédito (R\$MM)

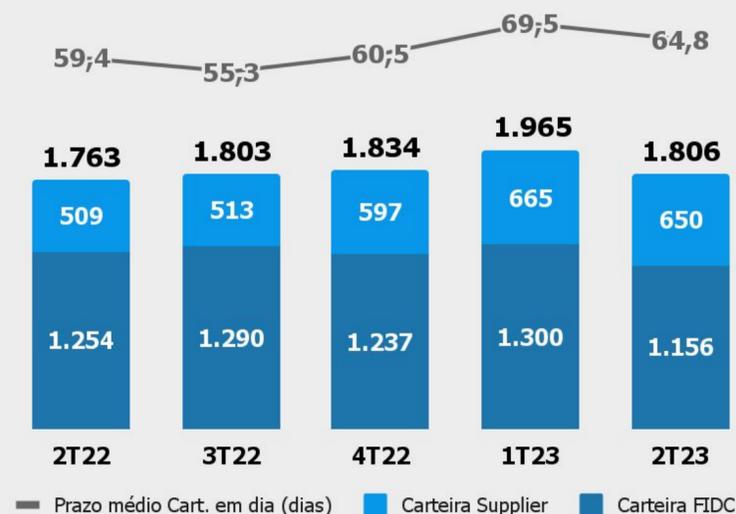


Pipeline da Supplier - Produto "Mais Negócios" (cross-sell com a TOTVS)

70%
Afiados em
Prospecção

67%
Afiados em
Implantação

Carteira de Crédito (R\$ MM)



Destques

Inadimplência > 90 dias

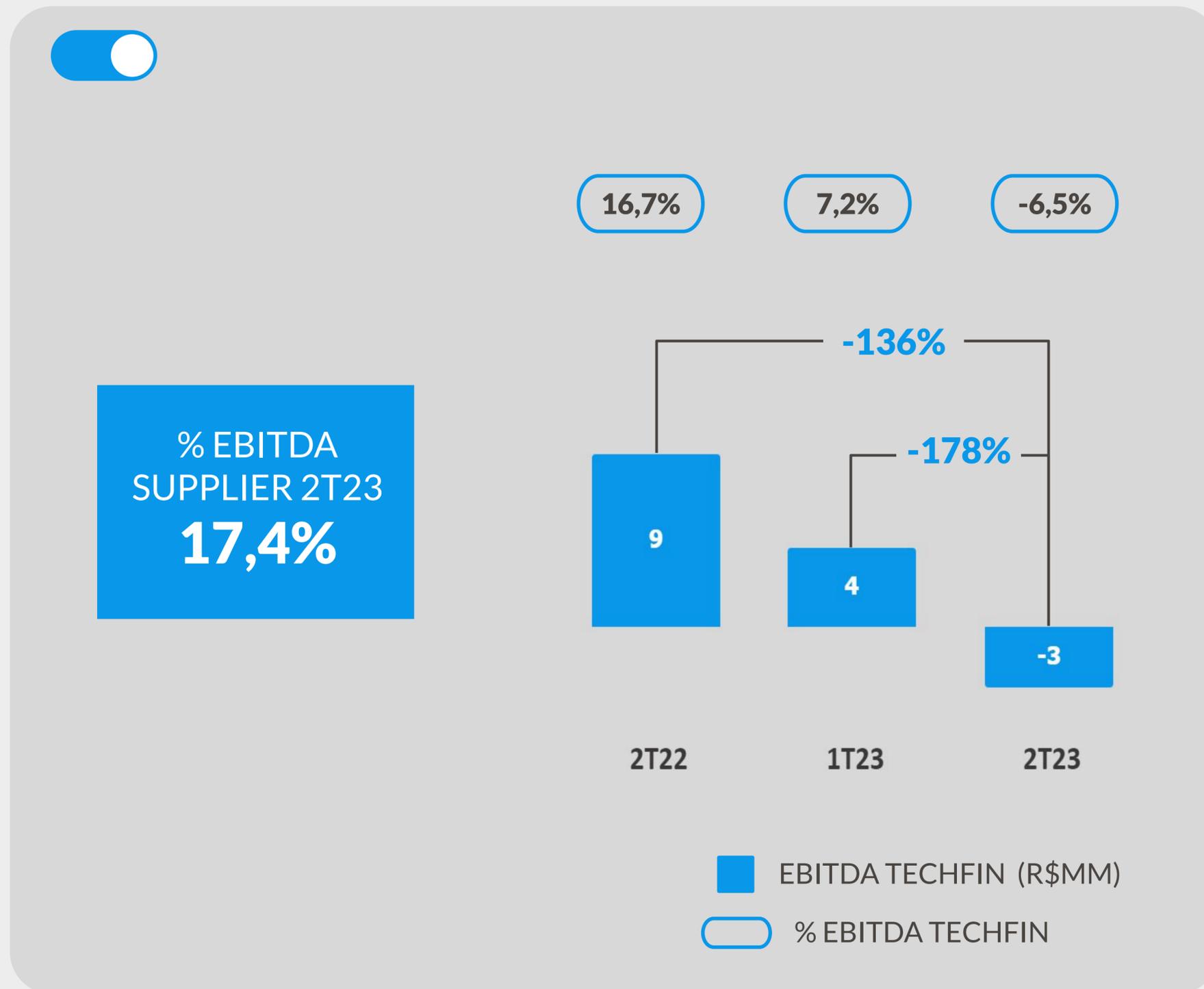
Período	Supplier (%)	Média Brasil ⁽¹⁾ (%)
2T22	1,3%	2,6%
3T22	1,4%	2,8%
4T22	1,5%	3,2%
1T23	1,7%	3,6%
2T23	1,9%	3,9%

- O crescimento do % de Inadimplência do 1T23 para o 2T23 está principalmente associado à redução sazonal da Carteira de Crédito
- A diferença entre a Média do Brasil e a Supplier aumentou de 190 pontos base no 1T23 para 200 pontos base no 2T23

EBITDA

O EBITDA negativo está associado principalmente à redução da Receita Líquida de Funding do trimestre.

A Supplier encerrou o trimestre com Margem EBITDA positiva de 17,4%, mesmo diante do cenário desafiador do mercado de crédito no primeiro semestre de 2023.



MSCI eleva score da TOTVS para "AA"

Esta elevação reflete os esforços da Companhia no fortalecimento dos aspectos de ESG em suas operações, evidenciando a adequação da Agenda de Sustentabilidade da organização.

TOTVS é destaque no ranking da Institutional Investor

A Companhia ficou posicionada em primeiro lugar em todas as categorias do ranking Midcap TMT LATAM, com destaques para os reconhecimentos de melhor Conselho de Administração, Melhor Investor Day e Melhor Programa de ESG.

Relato Integrado 2022

Iniciativa voluntária de prestação de contas e de comunicação de desempenho em Sustentabilidade e ESG para os nossos stakeholders, a sétima edição do Relato Integrado traz como destaques:

- **(PILAR E)** ampliação da cobertura do inventário de carbono com a inclusão das operações da RD Station, Supplier, mercado internacional e incorporação de dados relacionados ao escopo 3;
- **(PILAR S)** avanços na agenda de diversidade e inclusão; e as
- **(PILAR G)** iniciativas de segurança da informação e proteção e privacidade de dados.

Relato Integrado





Investir em tecnologia é essencial para impulsionar os resultados e transformar as empresas. Nesse contexto, o Brasil ainda possui uma longa jornada em termos de investimentos em tecnologia, e a TOTVS está presente para fornecer soluções inovadoras que auxiliam os seus clientes a evoluírem



GESTÃO

Crescimento na Receita Recorrente, acompanhado de uma Margem de Contribuição consistente

Resultado sólido com adição de R\$148 milhões de ARR aumentando a representatividade do componente Volume



BUSINESS PERFORMANCE

Dimensão de negócio que já tem mais de R\$430 milhões de ARR e Margem de Contribuição de 49,5%

Com crescimento de Receita de 34% ano contra ano e 10% trimestre contra trimestre, a dimensão teve recorde de Adição Líquida orgânica de ARR de R\$30 milhões



TECHFIN

Início de uma jornada com potencial transformacional

O closing da JV com o Itaú deu início a uma operação singular e autônoma, focada no desenvolvimento e distribuição de serviços financeiros para o SMB B2B



03



TOTVS **TECHFIN**

Pós Closing

Diferenciais

TOTVS TECHFIN

Com **potencial transformacional**, esta operação singular e autônoma, será focada no desenvolvimento e distribuição de serviços financeiros **para o mercado B2B**, ampliando, simplificando e democratizando o acesso a uma ampla oferta de produtos financeiros, **beneficiando Pequenas e Médias Empresas** e toda a cadeia produtiva do país.

MERCADO ENDEREÇÁVEL GRANDE

Foco:

PJ + SMB + Clientes TOTVS

MODELO DE NEGÓCIO LEVE E INTELIGENTE

↑ Agilidade (vs. bancos)

↑ Otimização de Risco x Retorno

↑ Asset Light

ACESSO AOS ATIVOS DOS SÓCIOS

TOTVS:

Integração + Dados + Distribuição

ITAÚ:

Funding + Expertise + Portfólio

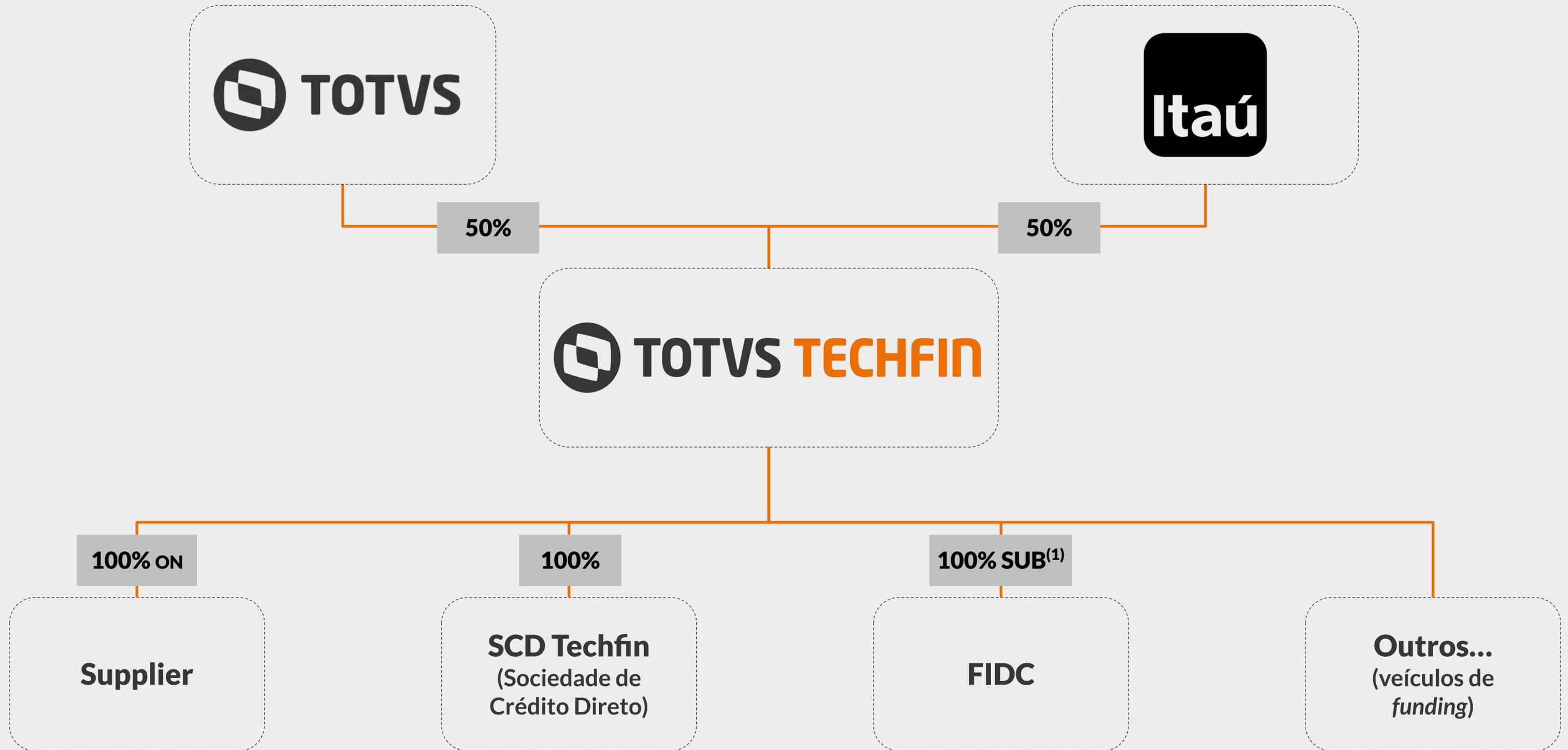
AUTONOMIA OPERACIONAL

Independência

Portfólio, Data Science e UX próprios

Política de Crédito própria

Funding do Itaú e do mercado



Nota: (1) 100% das Cotas Subordinadas do FIDC Supplier

TOTVS TECHFIN

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO



Marcos Cavagnoli
Dir. Fluxo Pagto PJ
Itaú Unibanco



Márcio Domingues
Dir. Commercial Bank
Itaú BBA



Flávio Souza
CEO Itaú BBA
Chairman TOTVS Techfin



Dennis Herszkowicz
CEO TOTVS
Vice-Chairman TOTVS Techfin



Gilsomar Maia
CFO TOTVS



Gustavo Bastos
Vice-presidente de
Plataformas TOTVS



TECHFIN
Eduardo Neubern
CEO TECHFIN



Conselho de Administração

- Eduardo Neubern Márcio Tupiassu
- Flávio Kamada Eduardo Wagner⁽¹⁾



Márcio Tupiassu
CFO
+20 anos de experiência
Itaú BBA, Citi, HSBC



Carol D'Alessandro
Comercial
+20 anos de experiência
Techfin, Itaú BBA, Liber, Safra



Mário Rodrigues
Produtos | Mkt | CX
+20 anos de experiência
Techfin, Serasa, Alpagatas,
Telefônica



Flávio Kamada
Crédito
+27 anos de experiência
Itaú BBA, HSBC, BV



Gerson Teixeira
Tecnologia
+20 anos de experiência
Techfin, Serasa, Itaú,
Porto Seguro



Mauro Wulkan
Fundador e
CEO Supplier

Notas: (1) Eduardo Wagner é fundador e VP da Supplier

ABRANGÊNCIA + FREQUÊNCIA + RELEVÂNCIA = PRINCIPALIDADE

JORNADA ÚNICA | ERP Banking

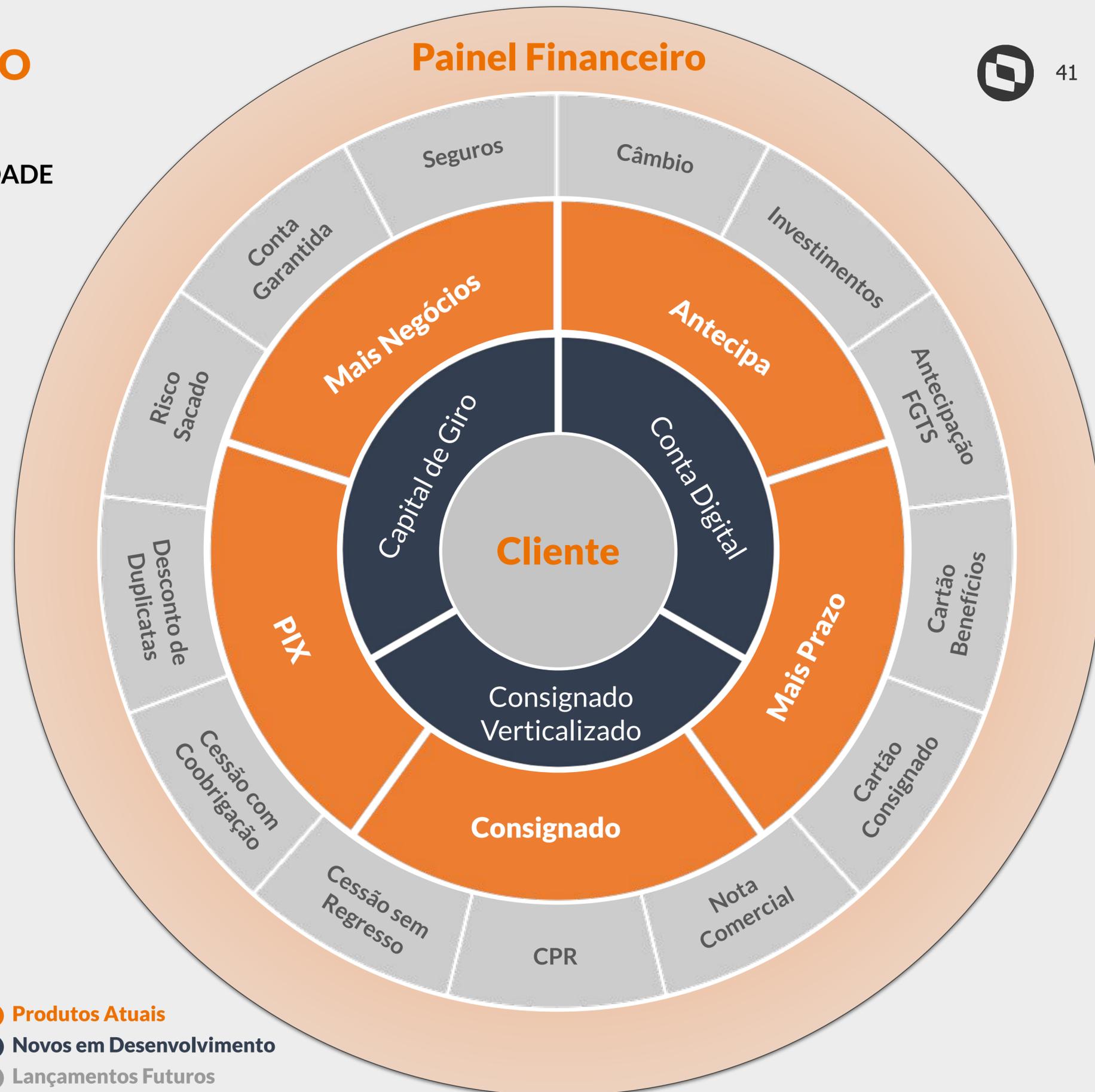
- ❑ Ofertas contextualizadas no timing certo (dados do ERP)
- ❑ Contratação e uso nos *touchpoints* certos do SW de gestão (PLG)
- ❑ Segmentação e *pricing* considerando comportamento de uso
- ❑ Jornada sem fricção e conciliação automática
- ❑ *Approach* híbrido/ flexível: produtos integrados e não integrados

GESTÃO DE CRÉDITO PRÓPRIA (DADOS ERP)

- ❑ Modelo/ política de crédito
- ❑ Análise de crédito/ cobrança

ESTRATÉGIA GO-TO-MARKET MULTI-CANAL

- ❑ *Awareness*
- ❑ Lançamento de Produtos
- ❑ Distribuição e *Growth* / Conversão



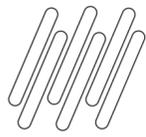


06

ANEXO II: TECHFIN

OPERAÇÃO DE CRÉDITO:

EXEMPLOS ILUSTRATIVOS DE CONSOLIDAÇÃO DE RESULTADOS



VISÃO GERAL - MODELO PRINCIPAL

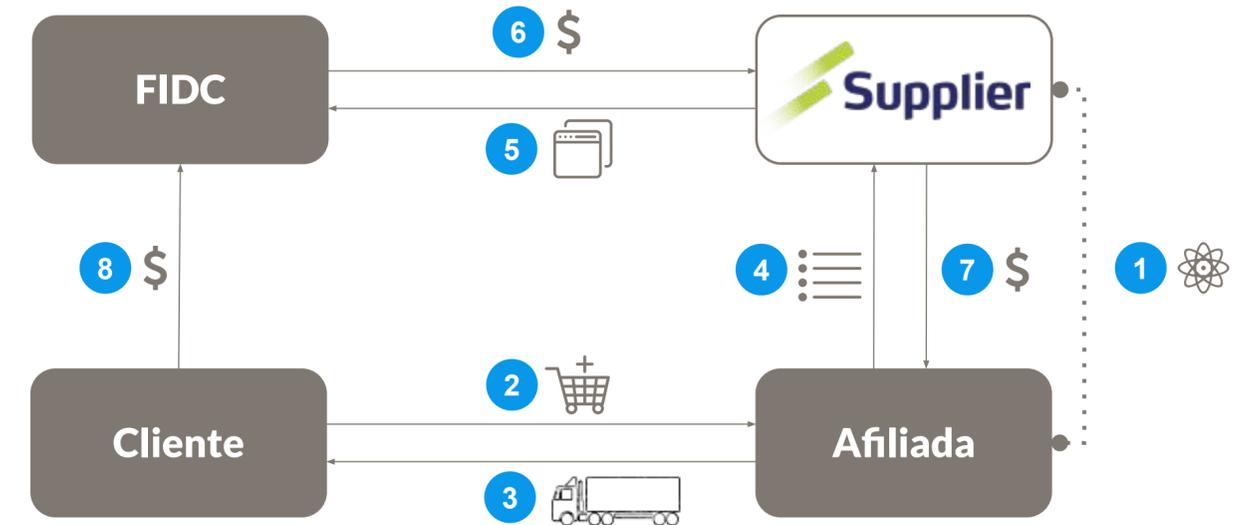


A Supplier é uma administradora de cartão de crédito *private label* B2B virtual que possui um modelo de negócio baseado em parcerias com indústrias e distribuidores (denominadas Afiliadas), fornecendo crédito direcionado ao relacionamento dessas Afiliadas com seus clientes PMEs, através de uma plataforma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

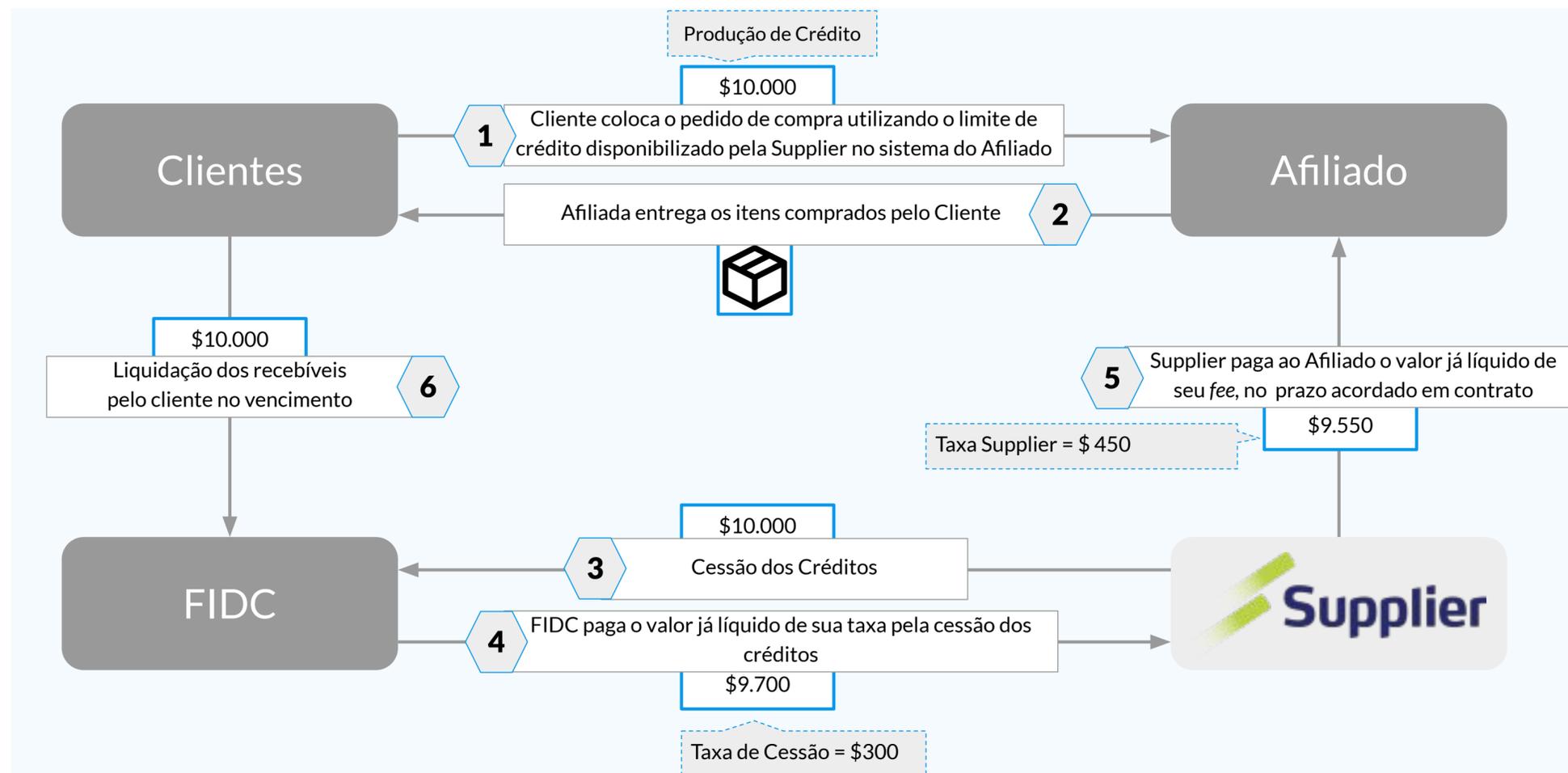
A maior parte das transações da Supplier utiliza esse modelo como padrão. Dependendo da estratégia e buscando maior eficiência, o percentual de transações nesse modelo pode ser alterado, buscando otimizar a utilização dos recursos e, conseqüentemente, aumentar a rentabilidade do negócio.

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	-

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 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.

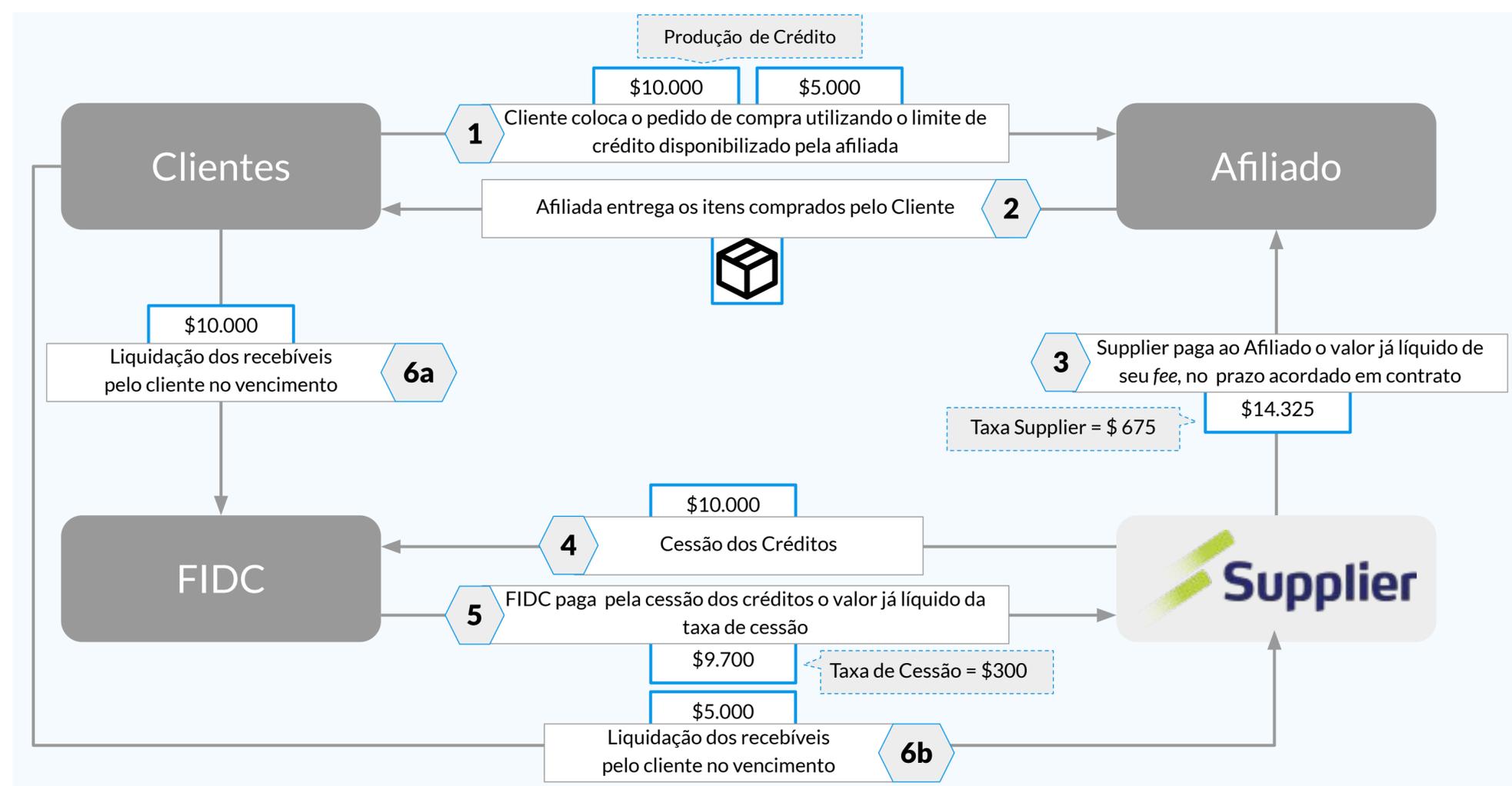
É importante ressaltar que em nenhum modelo de transação é utilizado qualquer recurso da operação de software da TOTVS. Somente recursos do balanço da própria Supplier são utilizados.

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.

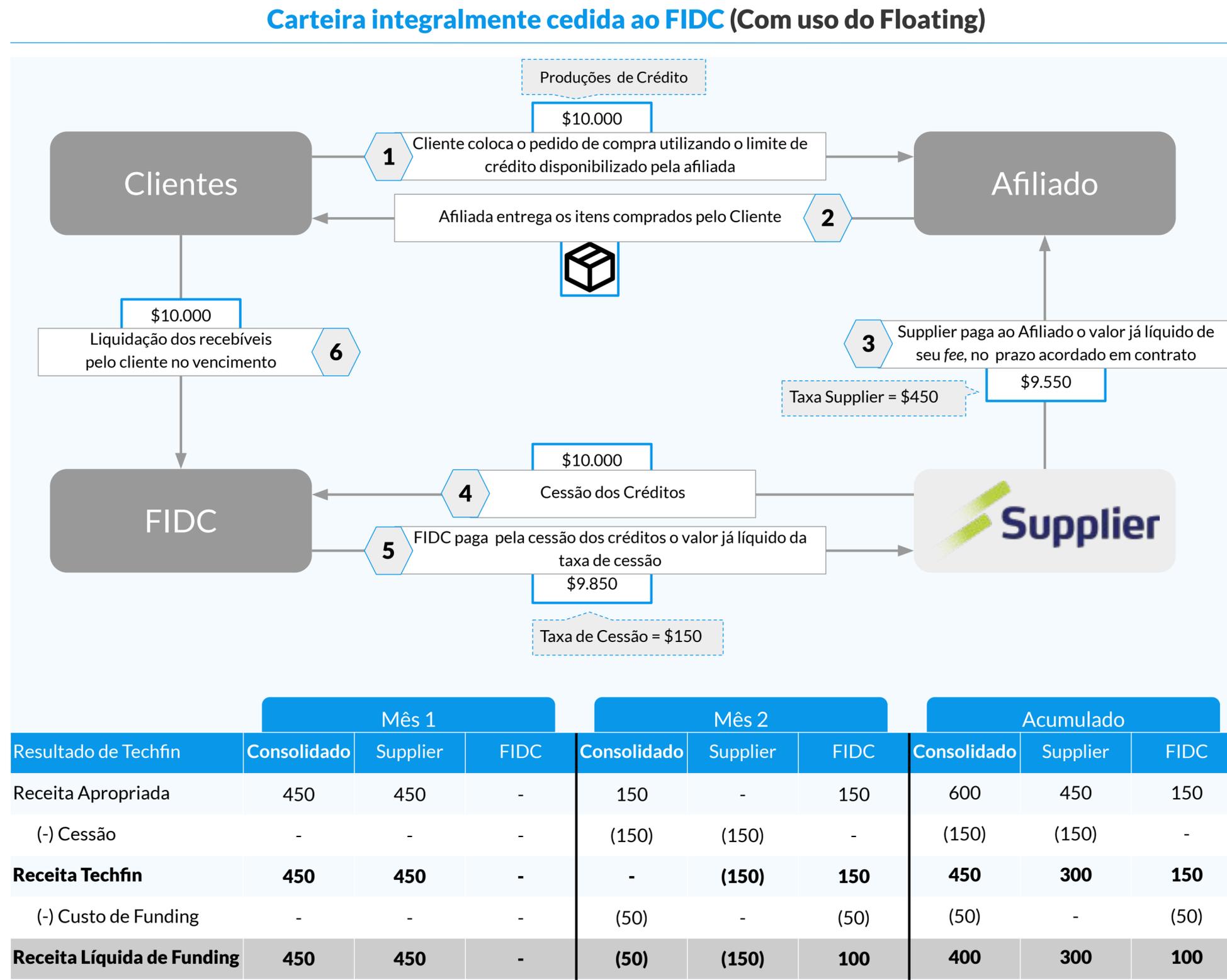
Este modelo de operação é usual e atende as demandas de crédito que, em um primeiro momento não se enquadram no FIDC.

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



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



ri.totvs.com



@totvs



@totvs



@somostotvers



/totvs



/totvs



totvs.store



company/totvs



Valorizamos gente boa que é boa gente



Somos movidos por resultados



Investimos na tecnologia que viabiliza



Construímos relações de longo prazo com nossos clientes



Quando colaboramos somos mais fortes

#SOMOSTOTVERS

