



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

» Relações com Investidores

2024/ Fevereiro



AVISO LEGAL

As informações contidas nesta apresentação, 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



NOSSA HISTÓRIA

Trajetória singular e consistente



 **1980**

STARTUP
Nasce a
Microsiga

 **1990**

WARM UP
Sistema de
Franquias

 **2000**

SER N° 1 NO BRASIL
Nasce a
TOTVS

 **2010**

**SIMPLIFYING THE
BUSINESS WORLD**
+ Cloud
+ SaaS

 **2020**

**TRUSTED
ADVISOR**
Ecossistema em
3 Dimensões

- 1983**
Laércio Cosentino e Ernesto Haberkorn fundam a Microsiga Software S.A.

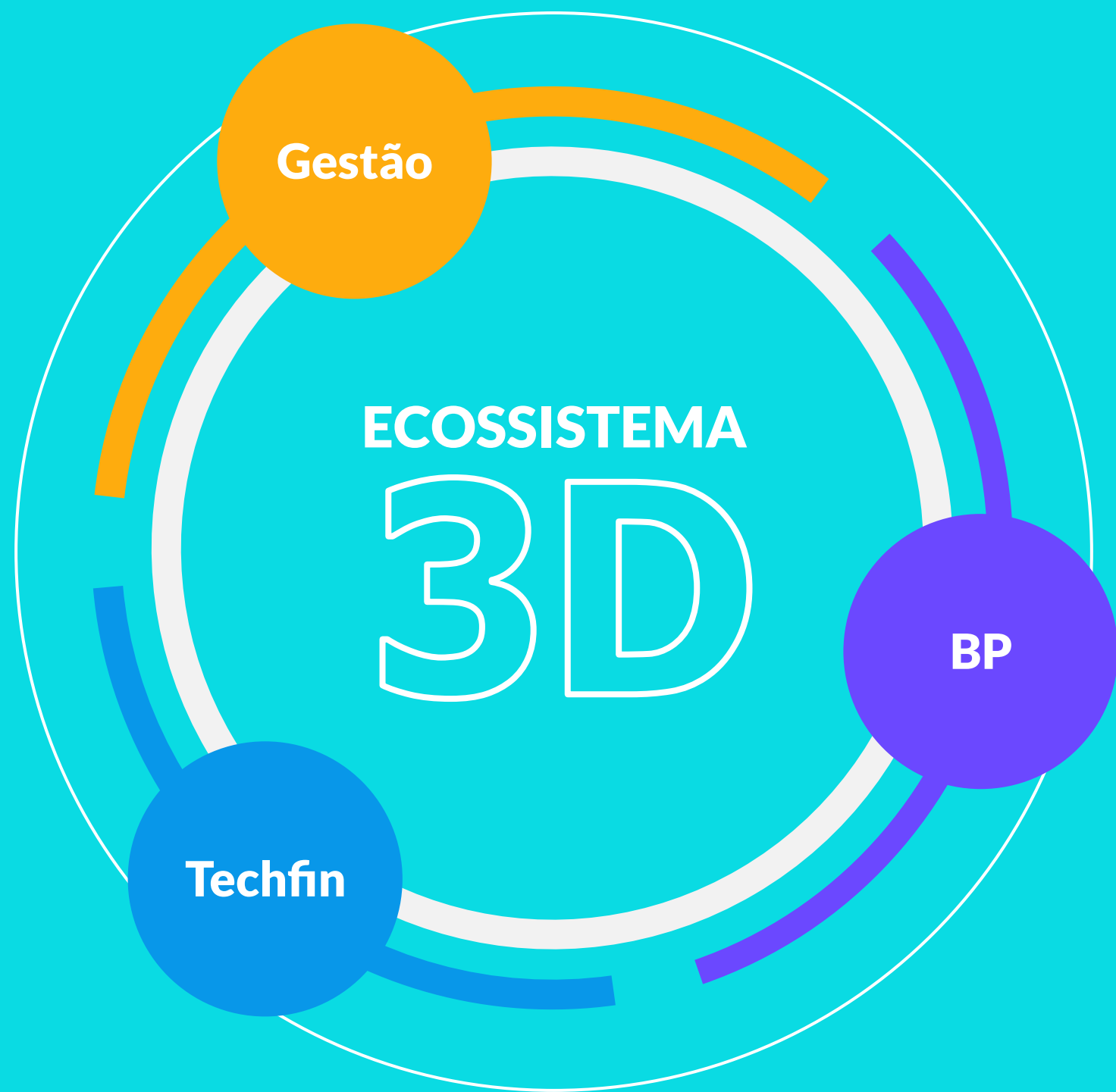
- 1990**
Início do pioneiro sistema de franquias exclusivas para distribuição das soluções de gestão da TOTVS
- 1997**
Início das operações internacionais com a abertura de uma filial na Argentina
- 1999**
Lançamento do ADVPL, linguagem de programação própria

- 2005**
É alterada a razão social para TOTVS S.A. (palavra que vem do latim e significa tudo, todos, totalidade)
- 2006**
É realizado o IPO e subsequente aquisição da RM Sistemas S.A.
- 2008**
Aquisição da Datasul e consolidação do mercado brasileiro de sistemas de gestão

- 2011**
Estratégia de especialização com criação das ofertas de software por segmento de indústrias das operações dos clientes
- 2014**
Início das operações da TOTVS Cloud
- 2015**
Lançamento do modelo comercial de subscrição TOTVS Intera para pequenas, médias e grandes empresas

- 2019**
Lançamento do novo plano estratégico de Ecossistema em 3 dimensões para ampliar o TAM e continuar crescendo acelerado
- Aquisição da Supplier e estabelecimento da Dimensão de Techfin
- Realização de 2 *Follow-ons* (2019 e 2021) que captaram R\$2,5 bilhões no total
- 2021**
Aquisição da RD Station e estabelecimento da dimensão de Business Performance
- 2022**
JV com o Itaú para acelerar Techfin
- 2023...**

/// POR QUE CRIAMOS O ECOSSISTEMA 3D?



1

Lideramos em **Gestão**, mercado grande e com espaço de crescimento

2

Para seguir crescendo aceleradamente por muitos anos, **precisamos buscar novos mercados com a criação de novos negócios** (Business Performance e Techfin)

3

Os nossos novos negócios devem se aproveitar de **nossas principais fortalezas:**

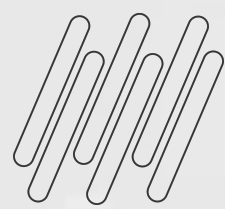
- 1. **Foco no SMB**
- 2. **Proximidade e intensidade de relacionamento com clientes**
- 3. **Somos os maiores do mercado**

4

Identificamos espaço para ampliar nossa proposta de valor (**melhorar o resultado das empresas**) e assumir um novo posicionamento (**trusted advisor**)

5

Techfin e Business Performance são esses novos mercados



Nossos Números



6



+70 mil clientes

de todos os portes em mais de 40 países



12 unidades de relacionamento com clientes

SP, RJ, BH, RS, Recife, Interior Paulista,
Large Enterprise, Setor Público, Argentina, Colômbia, México, USA



11 Franquias Consolidadoras

espalhadas pelo Brasil para atender nossos
clientes nos 38 territórios franqueados



~R\$2,7 trilhões⁽¹⁾

da economia são produzidos por
nossos clientes



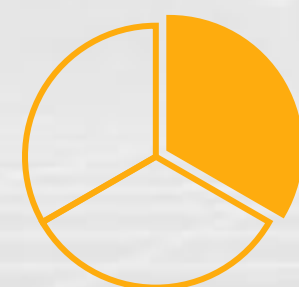
11 centros de desenvolvimento

SP, BH, Joinville, POA, Florianópolis, Cascavel, Assis,
Ribeirão Preto, Goiânia, USA, MEX



#1 Companhia ERP no Brasil⁽²⁾

Uma das maiores empresas de tecnologia, com
domínio absoluto na jornada de ERP



~1/3 das Companhias⁽³⁾

listadas na B3 são clientes da TOTVS





02

MERCADO ENDEREÇÁVEL

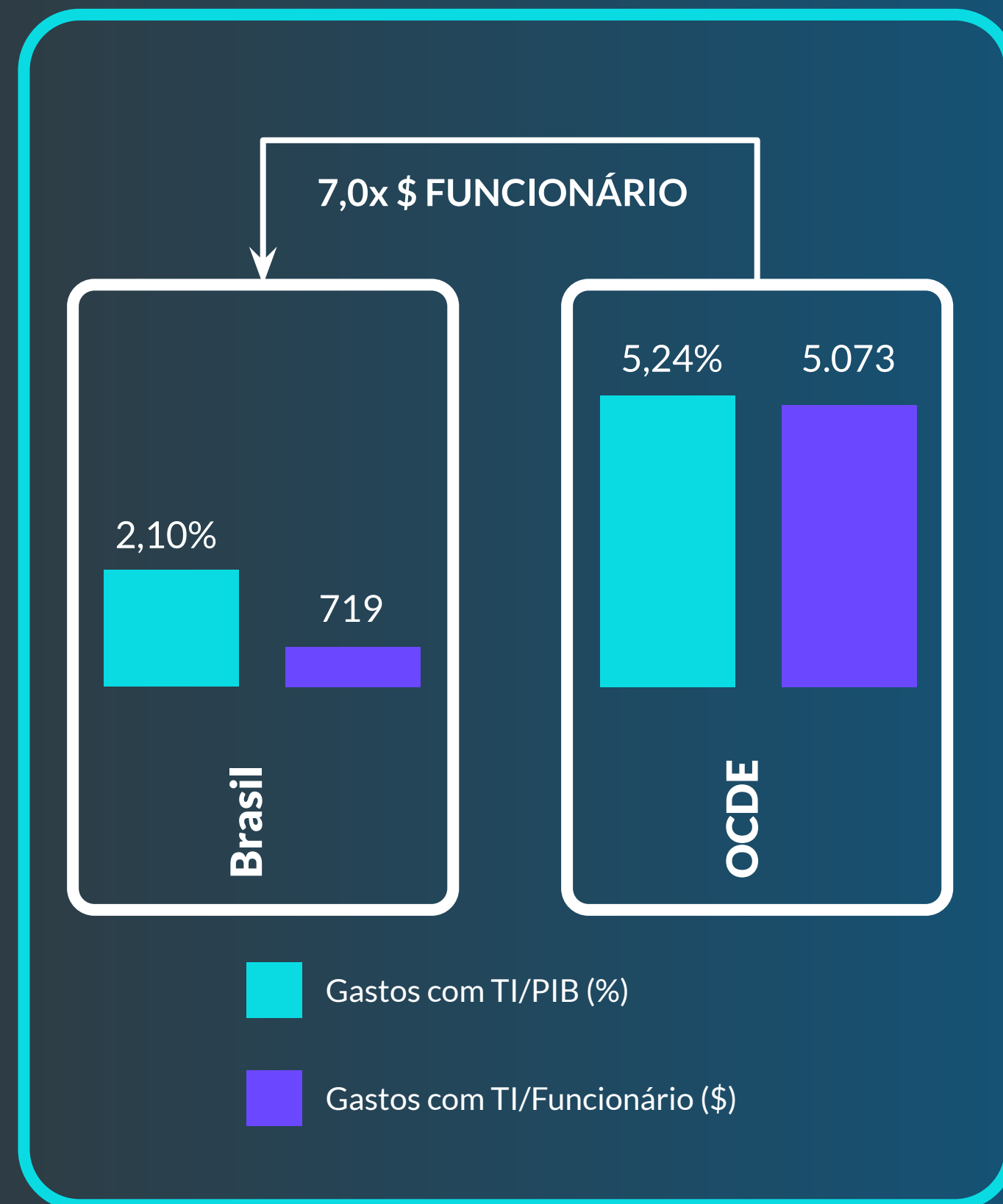


INVESTIMENTO EM SOFTWARE 2022

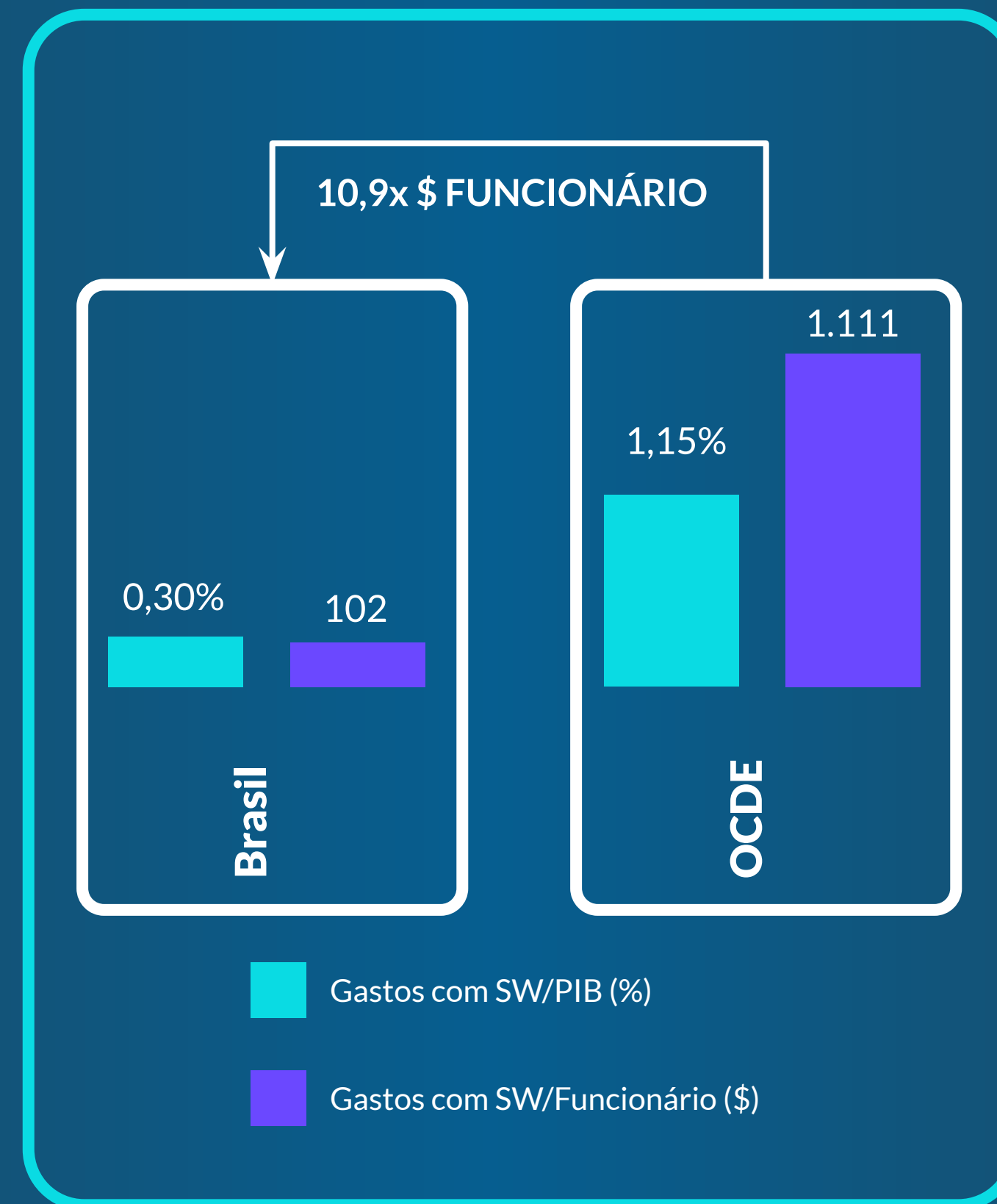


O GASTO DE TI E SOFTWARE, EM QUALQUER MÉTRICA, AINDA É BAIXO

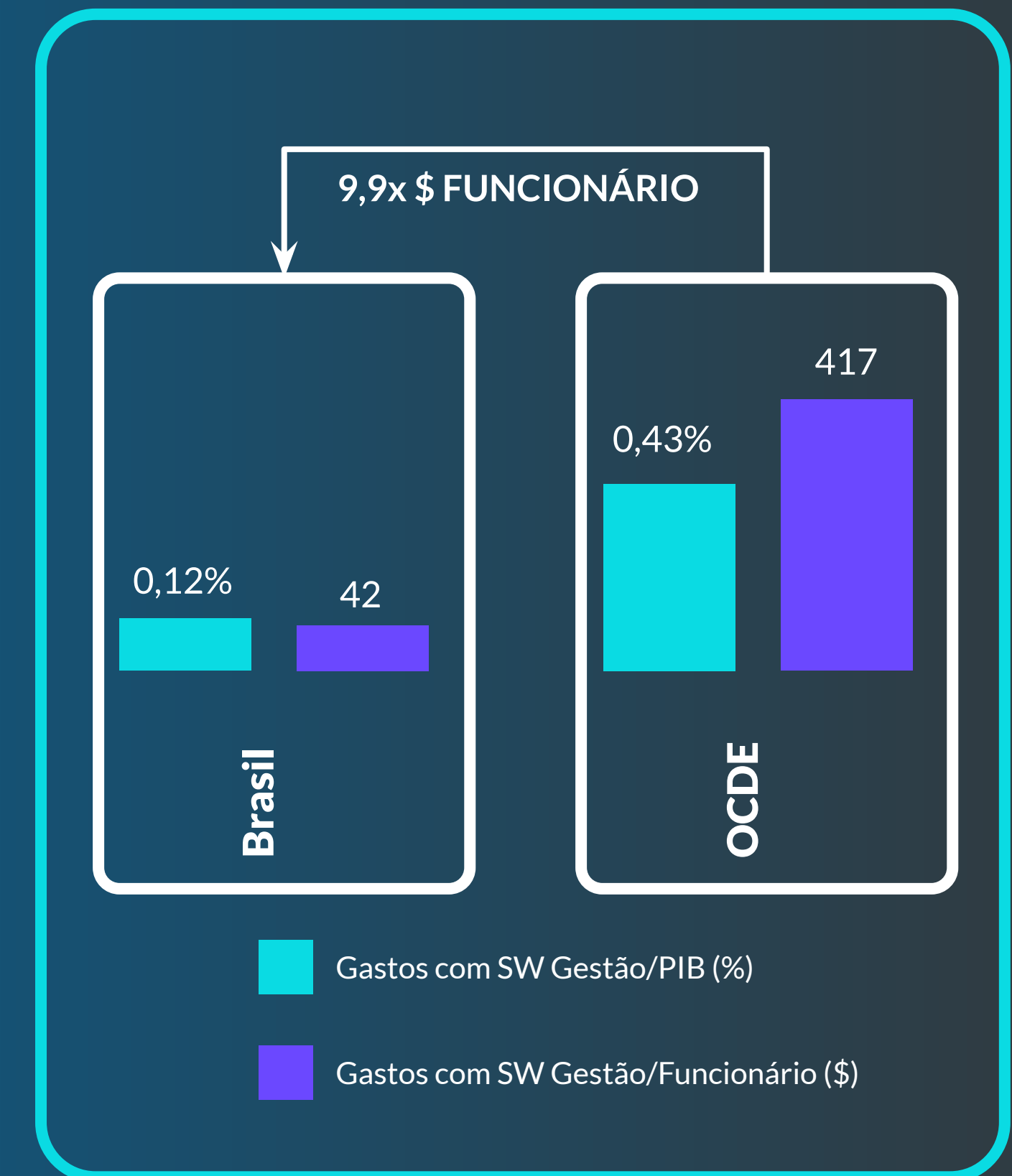
GASTOS COM TI



GASTOS COM SOFTWARE



GASTOS COM SW GESTÃO

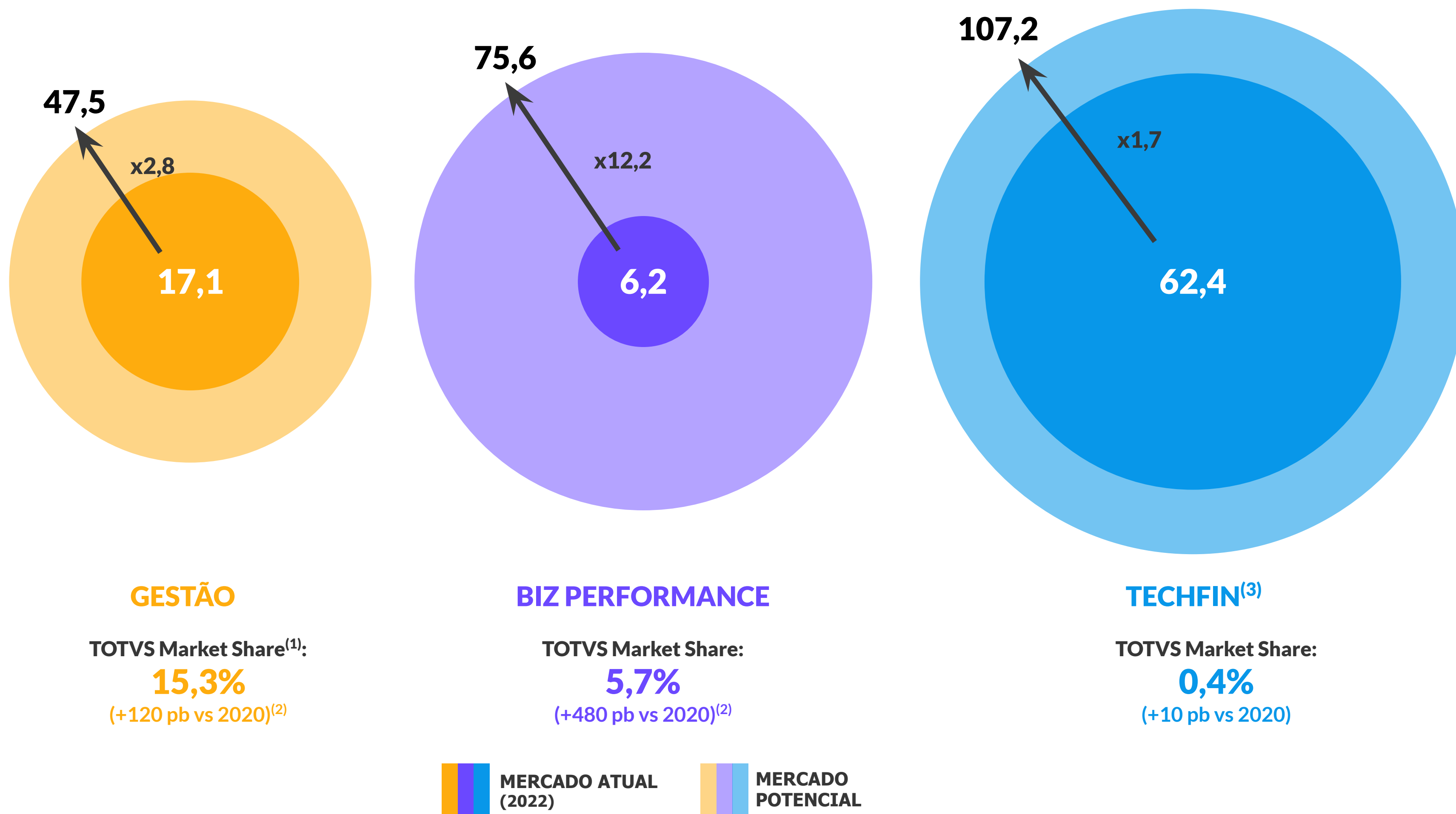


TOTVS tem crescido acima do Mercado de EAS (*Enterprise Application Software*) que, por sua vez, cresceu consistentemente acima do PIB e acelerou seu ritmo nos últimos anos

CAGR	2012-22	2018-22
PIB NOMINAL⁽¹⁾	6,5%	7,5%
Mercado Gestão⁽²⁾	14,2%	16,3%
TOTVS Gestão⁽³⁾	15,9%	17,4%
Mercado Performance⁽²⁾	28,0%	29,8%
TOTVS Biz Performance⁽⁴⁾	105,7%	34,3%

MERCADO ENDEREÇÁVEL TOTVS (R\$ bilhões)

Ecosistema 3D ampliou nosso mercado potencial em ~5x



GESTÃO

TOTVS Market Share⁽¹⁾:
15,3%
 (+120 pb vs 2020)⁽²⁾

BIZ PERFORMANCE

TOTVS Market Share:
5,7%
 (+480 pb vs 2020)⁽²⁾

TECHFIN⁽³⁾

TOTVS Market Share:
0,4%
 (+10 pb vs 2020)

MERCADO ATUAL (2022) MERCADO POTENCIAL



Drivers de crescimento para o Mercado potencial...



1. Mercado de software - aumento da maturidade em TI das empresas brasileiras a um patamar similar à média da OCDE



2. Mercado de crédito B2B - acesso das empresas do SMB a crédito similar à média daquelas empresas que já tomam endividamento oneroso atualmente no Brasil



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

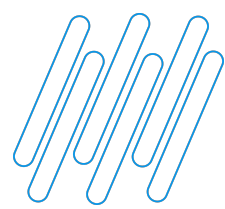
Fontes: IDC, Banco Central e TOTVS Market Intelligence, respectivamente. | Notas: (1) Market share da TOTVS considera, além das soluções ERP Back-office e RH, Verticais e outras soluções; (2) Considera a **revisão do tamanho de mercado**, inclusive de períodos anteriores, realizada pelo IDC que alterou o market share de 2020 de 19,4% para 14,1% em Gestão e de 4,5% para 0,9% em Business Performance; (3) O tamanho do mercado de Techfin foi proporcionalmente ajustado da métrica de receita bruta para a receita líquida de funding, que reflete melhor o spread.



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

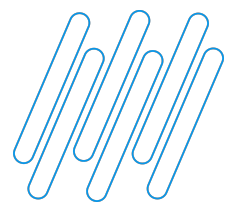
ESTRATÉGIA DE M&A & PARCERIAS

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

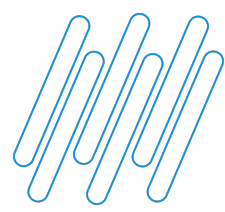
Time executivo engajado e experiente no setor de tecnologia. Cultura de excelência operacional, transparência, eficiência, e elevados padrões de excelência em governança, ética e integridade e ESG.



MODELO DE NEGÓCIO

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

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



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

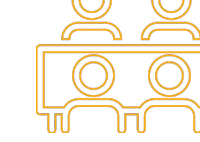
Plataformas de Distribuição



Franquias e Filiais



Multicanais



Parceiros



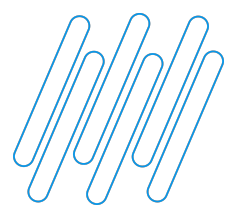
Força de vendas próprias



Afiliadas



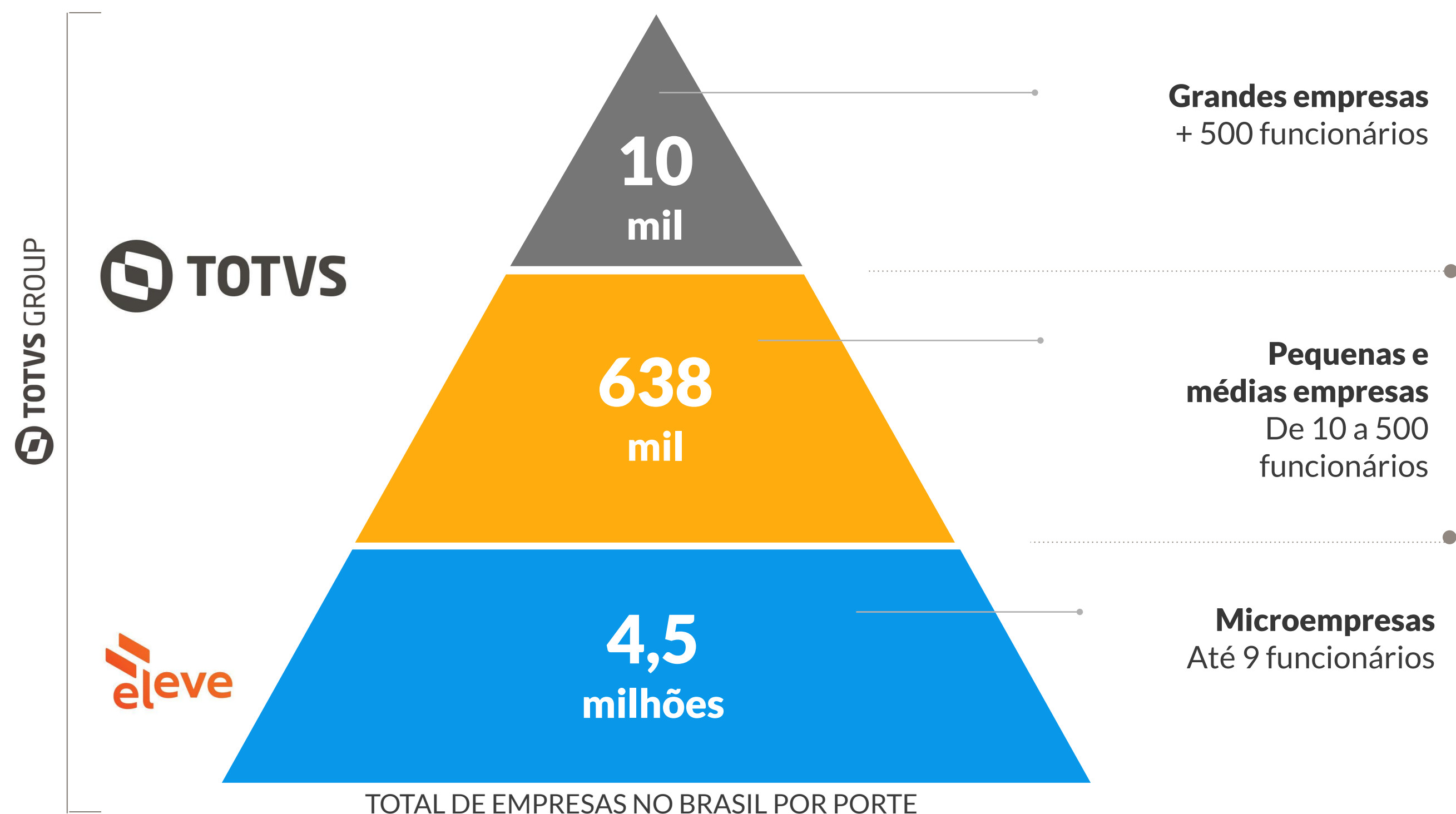
Plataforma Digital



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

38 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

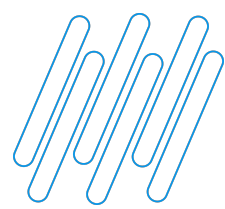
- Ecosistema de parceiros vibrante em automação de marketing

Comércio Digital

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

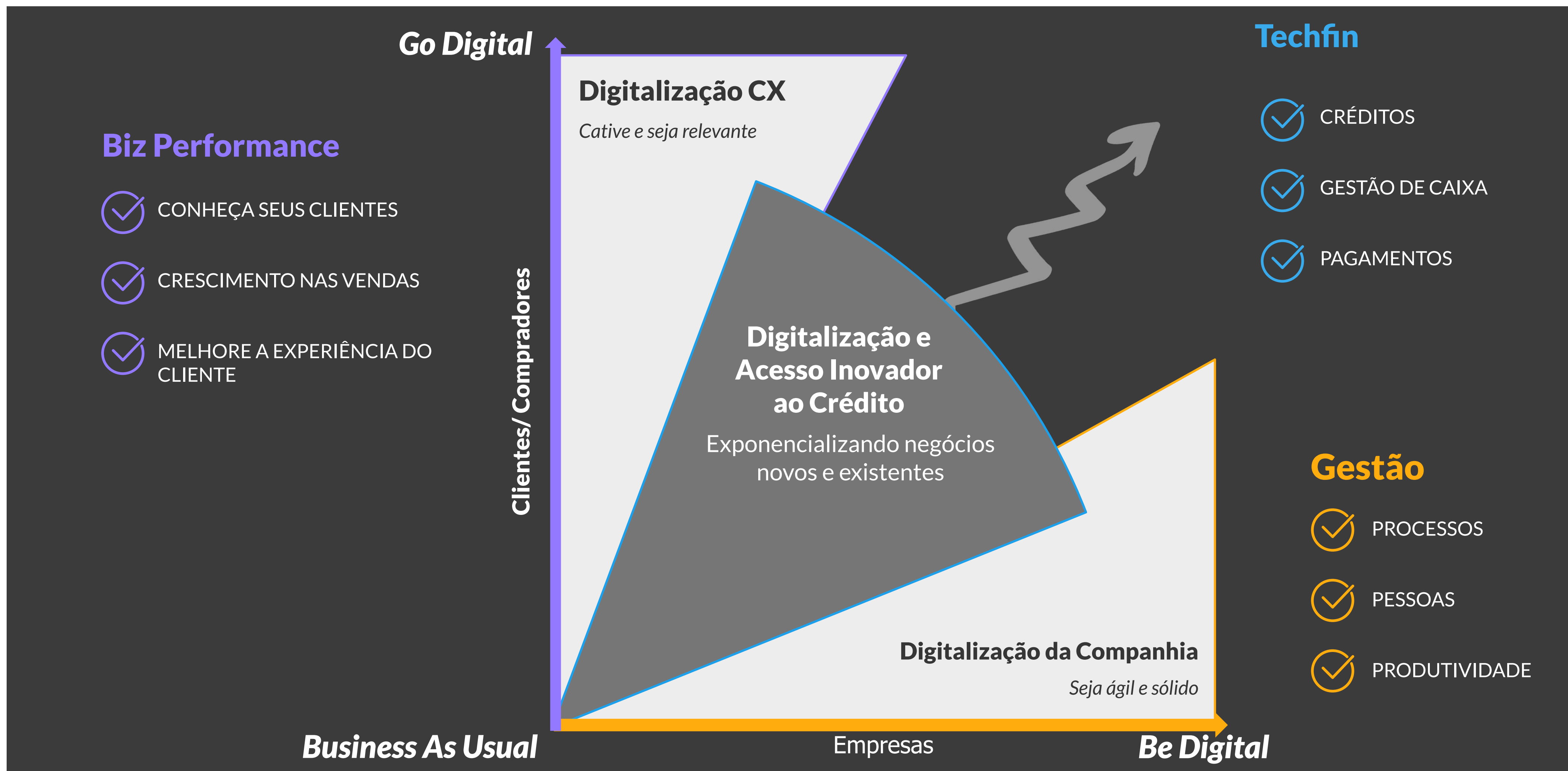
PLG (Product-Led Growth)

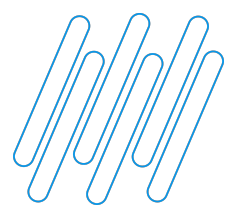
- Up-sell impulsionado por crescimento conduzido por produto



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

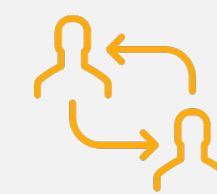


PRODUTOS & SOLUÇÕES

ERP & Suíte de RH

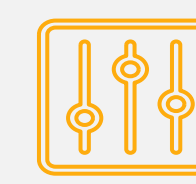


ERP Backoffice



RH (HXM)

Plataformas



Business Intelligence (Analytics)



Plataforma Carol (IA e Dados)



Fluig (Produtividade & Colaboração)

Soluções Verticais



Agro



Construção



Distribuição



Educacional



Financial Services



Hospitalidade



Jurídico



Logística



Manufatura



Prestadores de Serviços



Saúde



Varejo

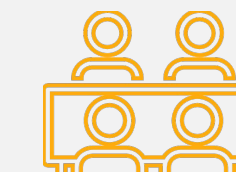
Serviços



Consultoria



Cloud

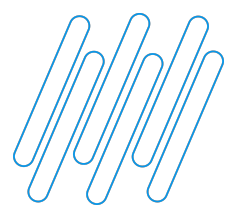


Treinamentos

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



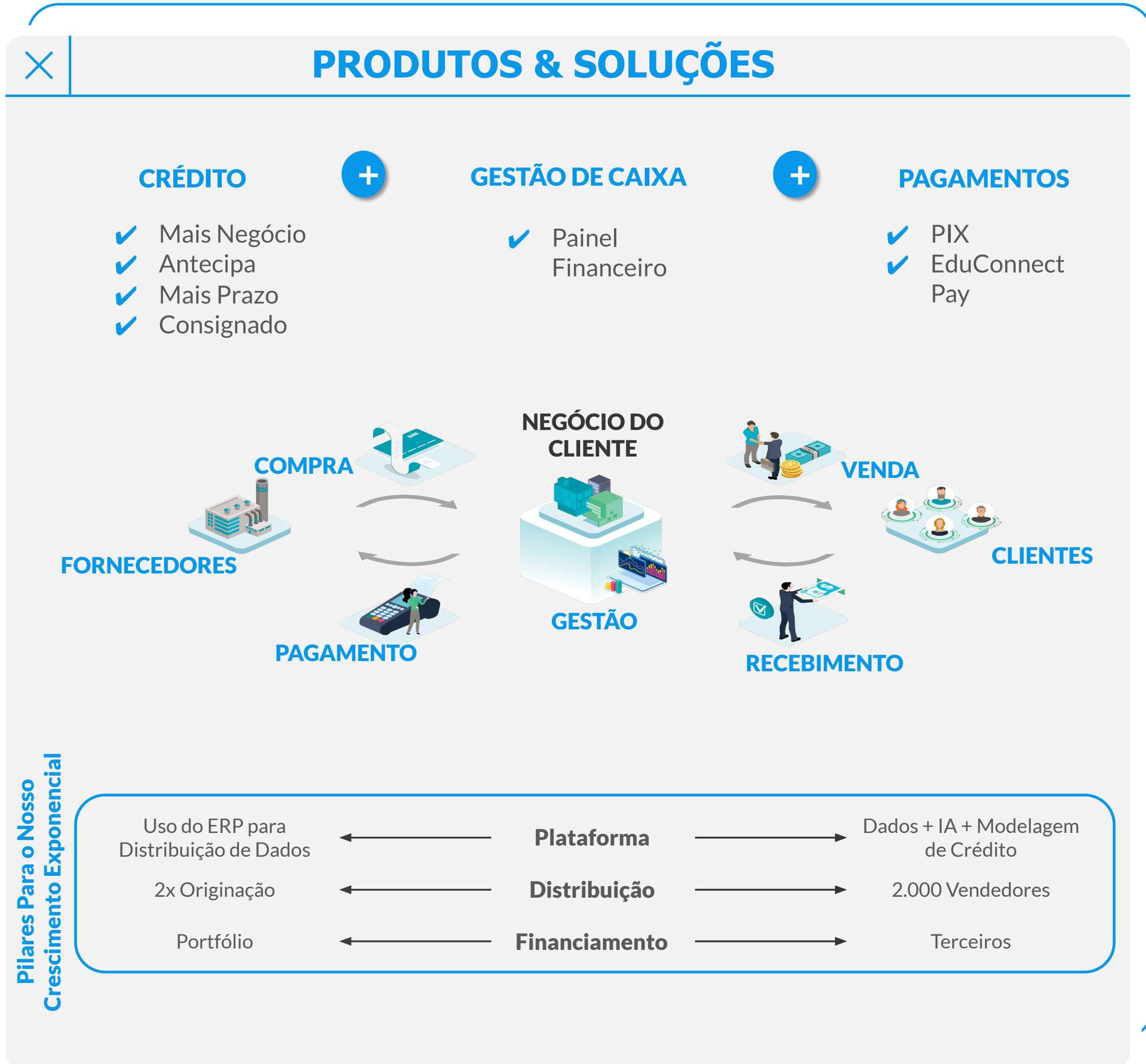
Simplificar: Jornada digital por meio da integração de ERP e RH

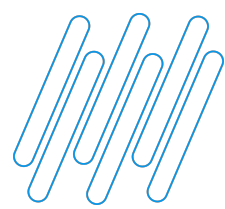


Amplificar: Big Data e IA para apoiar a expansão da oferta de crédito



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

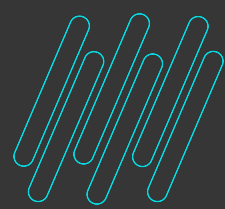


Plataforma de marketing digital que impulsiona a demanda e a geração de leads para pequenas e médias empresas



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



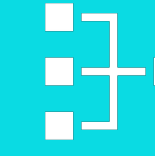
Crescimento da receita com maior eficiência nos gastos com P&D (Receita recorrente / Headcount de P&D foi 34% maior entre 2018 e 2021)

PARCERIAS



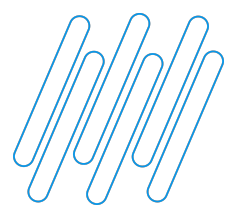
Parcerias com empresas líderes, incluindo Shopify, B3 e Creditas

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

 **creditas**
Fev/2020

Oferecer empréstimo consignado sem risco de crédito

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

Crédito B2B

Racional

 **Supplier**
Out/2019

Melhor oferta de financiamento para toda a cadeia de abastecimento

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

Pagamentos Varejo Educação


Racional

 **rede**
Mar/2019

Adquirência aplicada a necessidades segmentadas

E-commerce

Racional

 **shopify**
Mai/2023

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

Human capital management


Racional

 **ahgora**
Nov/2023

Ampliar a posição posição como plataforma para RH, fortalecendo o portfólio do departamento pessoal à gestão da experiência do colaborador

Plataforma digital de serviços financeiros

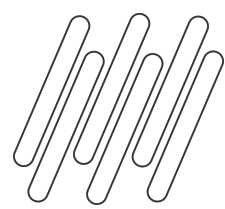
Racional

 **TOTVS + Itaú**
Abr/2022

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

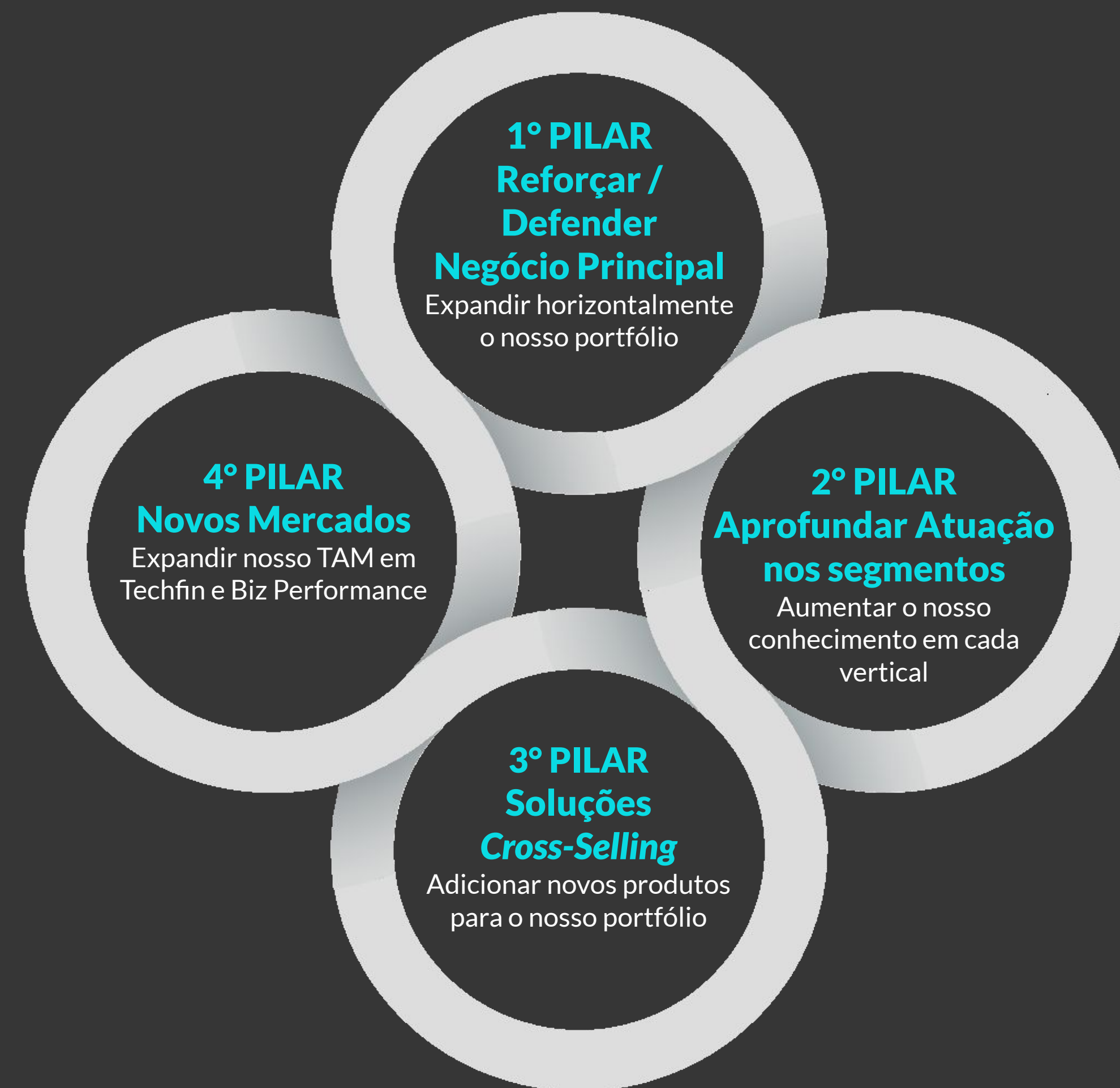
Fonte: Companhia

 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

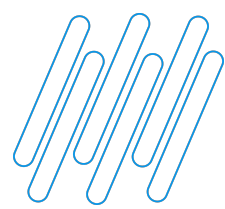
- Diversidade, inclusão e cultura meritocrática
- Educação para o trabalho
- Segurança e privacidade de dados GDPR/LGPD
- Satisfação dos clientes

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 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

CONSELHO FISCAL

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)

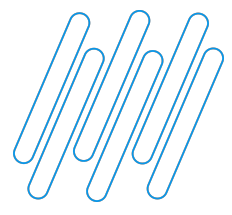
responsável por auxiliar o Conselho de Administração a estabelecer os termos da remuneração e dos demais benefícios

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

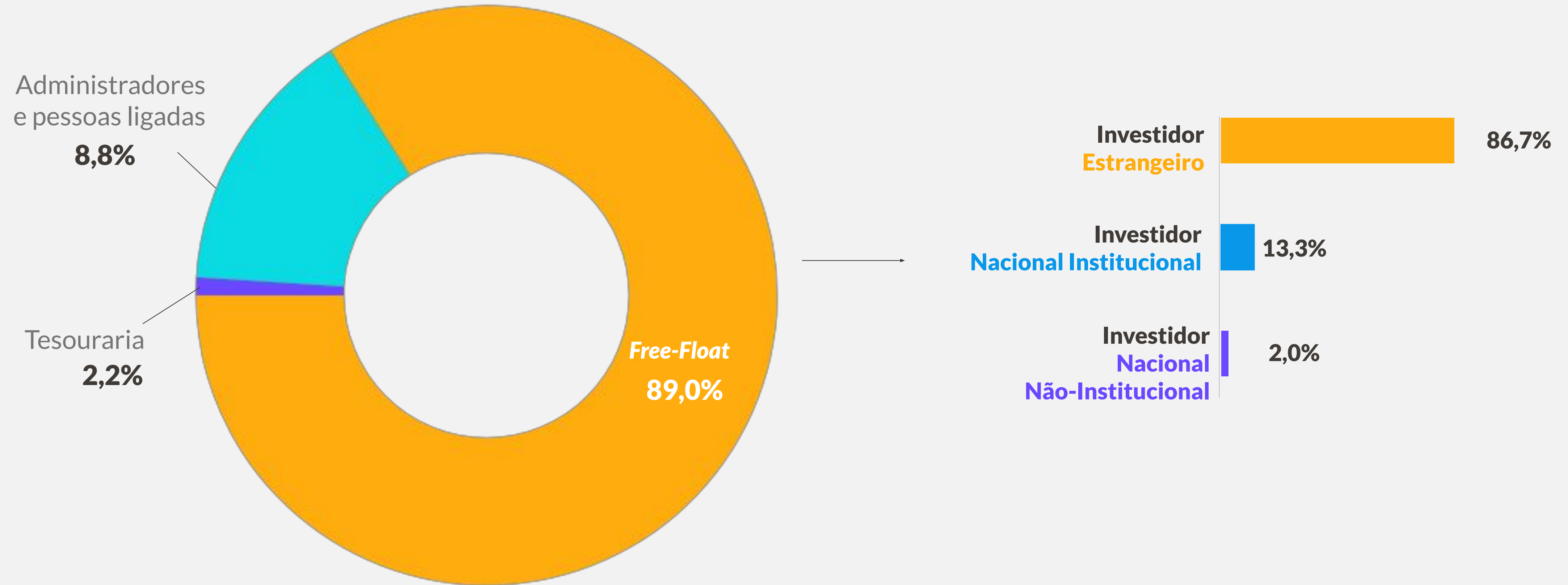
Estratégia (CE)

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

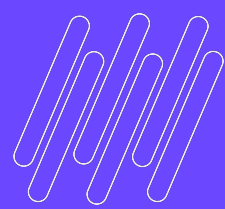


GOVERNANÇA

Estrutura acionária*: True Corporation



*Em 31 de dezembro 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



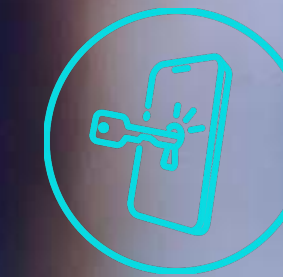
CULTURA #SOMOSTOTVERS define a nossa essência



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



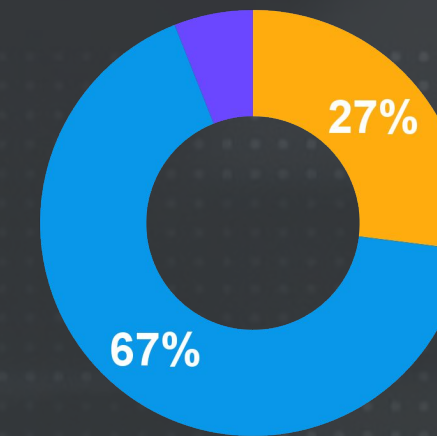
65%



35%

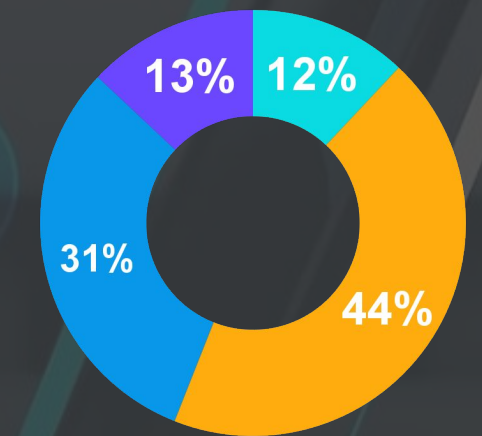
Por faixa etária

- Até 30 anos
- De 30 a 50 anos
- Mais de 50 anos



Por atividade desempenhada

- P&D
- Serviços
- Adm / Outros
- Vendas



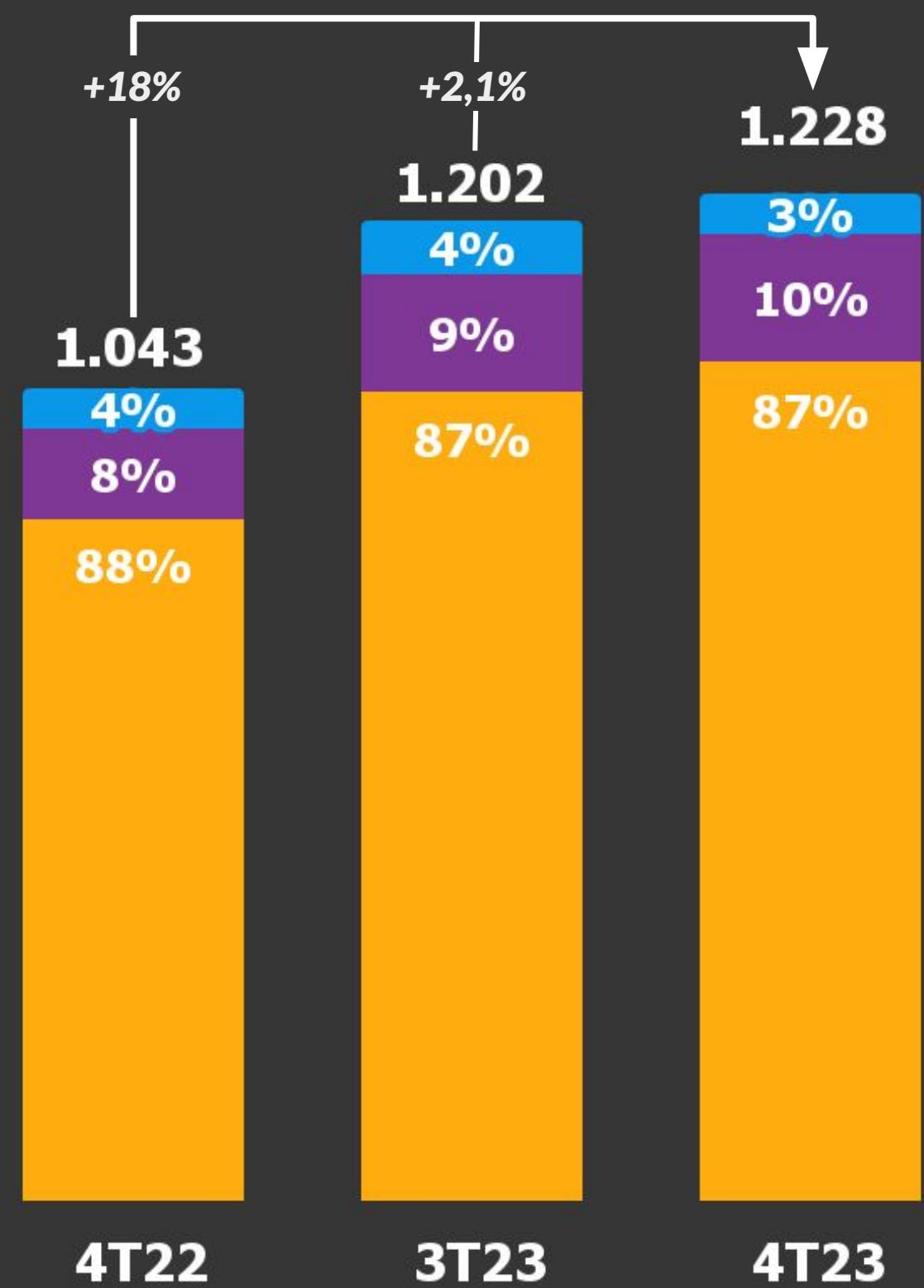


04

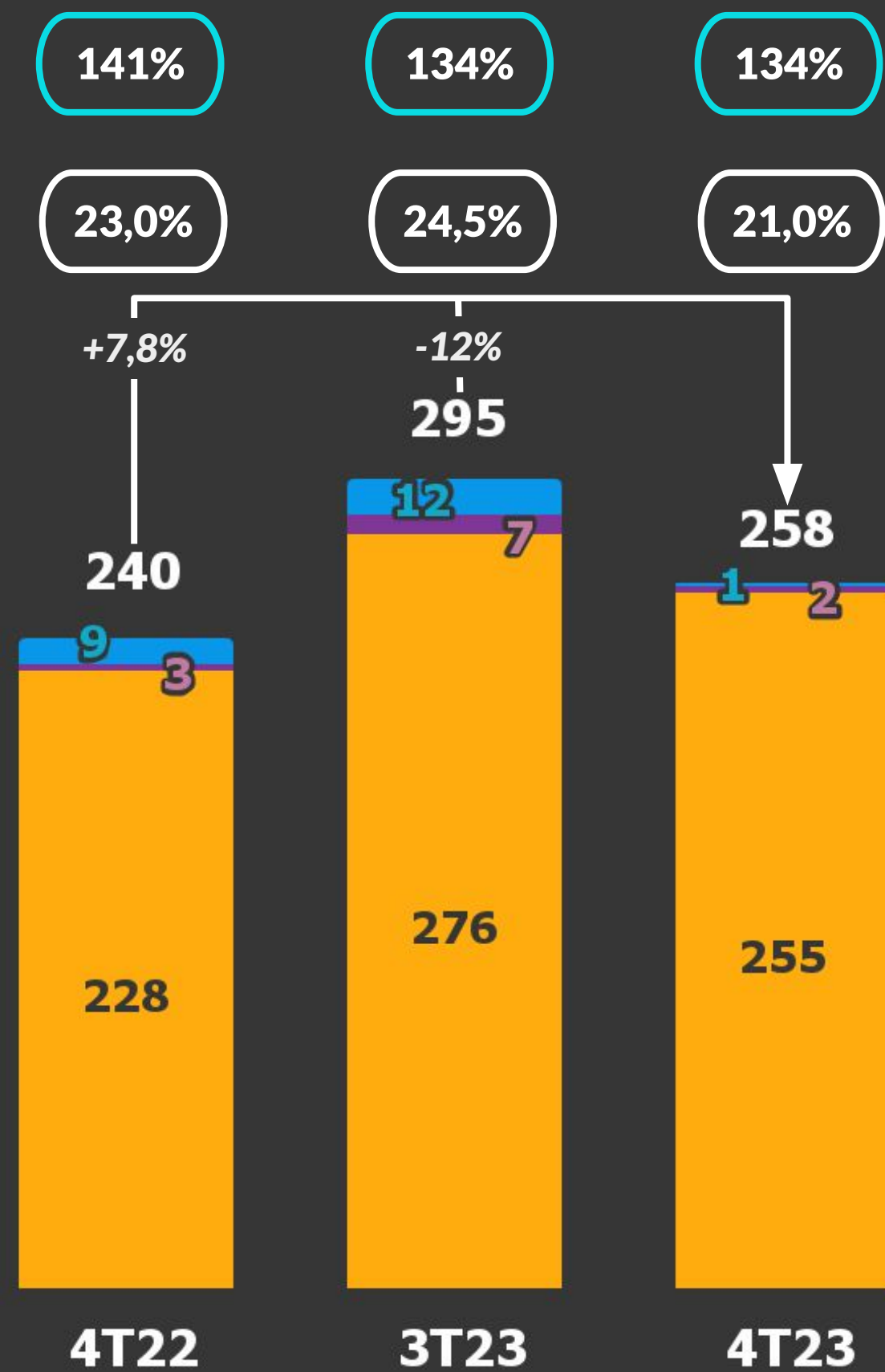
RESULTADOS TRIMESTRAIS 4T23

RESULTADOS CONSOLIDADOS (R\$MM)

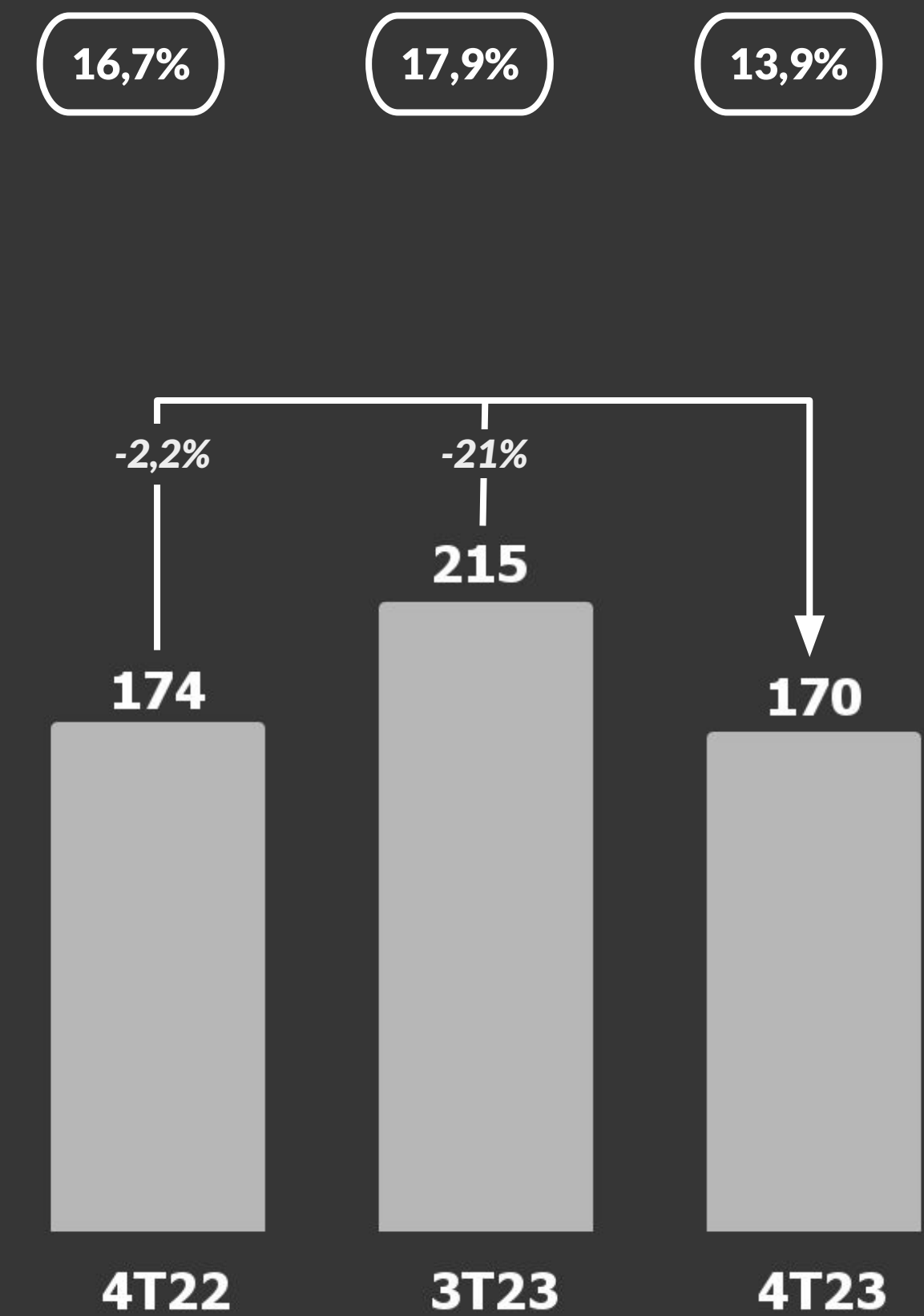
RECEITA LÍQUIDA



EBITDA AJUSTADO⁽²⁾



LUCRO CAIXA



● Gestão ● Biz Performance ● Techfin⁽¹⁾

● Gestão ● Biz Performance ● Techfin

○ Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado (Gestão + BP)

○ Margem EBITDA Ajustada

○ Margem Lucro Caixa

(1) Considera Receita de Techfin Líquida de Funding à 50%

(2) EBITDA Ajustado pelos itens extraordinários e somado com 50% do EBITDA da Techfin

Crescimento de 16% na Receita Líquida vs 4T22, com destaque para a adição Líquida de ARR de R\$164 milhões no 4T23

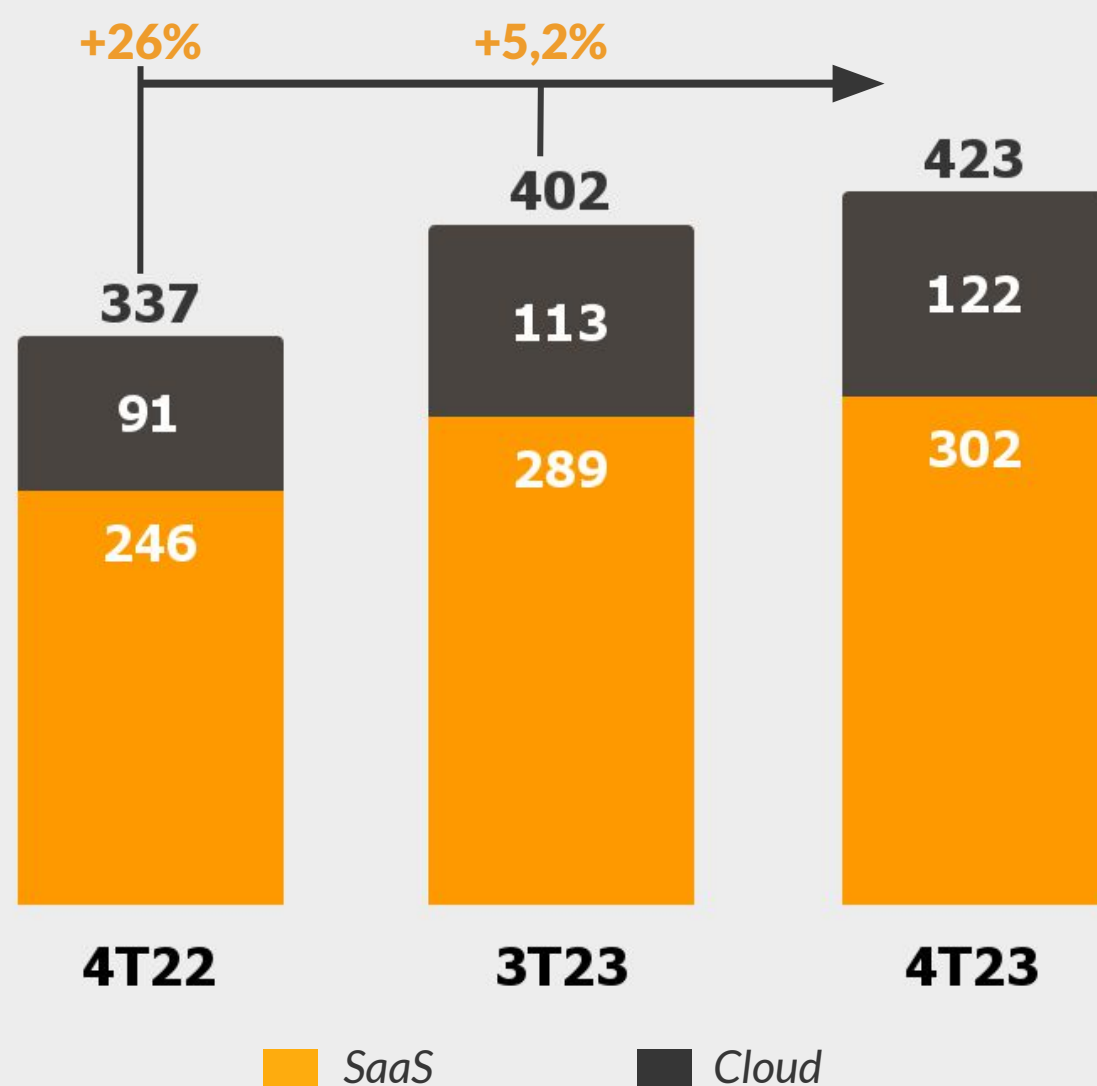
RECEITA RECORRENTE R\$920MM (+16% vs 4T22)

% da Receita Recorrente: **86%**
 Receita de Cloud: **+34%** vs. 4T22
 Signings SaaS: **+34%** vs. 4T22

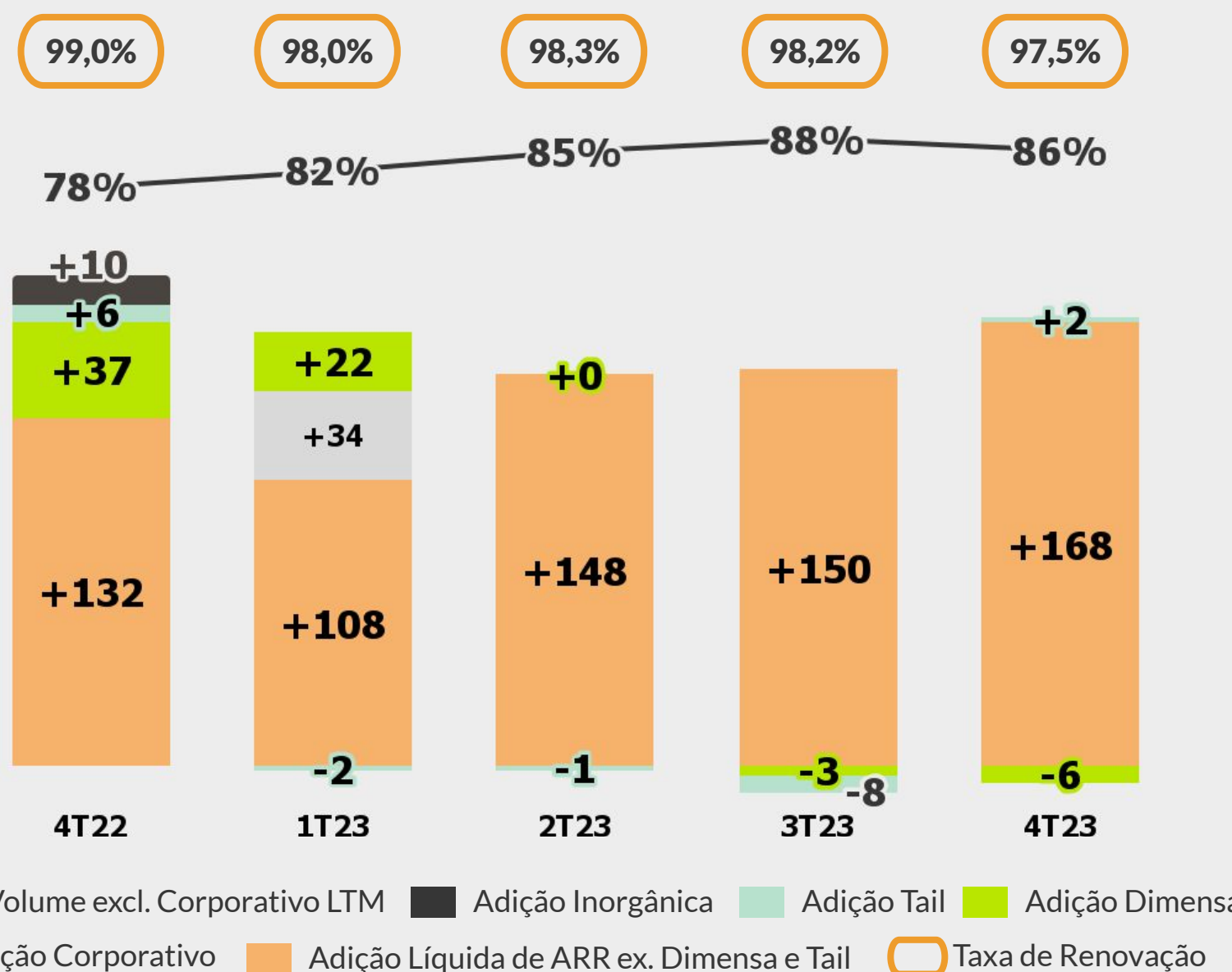
ADIÇÃO LÍQUIDA DE ARR R\$164MM

Receita Recorrente vs. ARR:
88,0% - 3T23
87,5% - 4T23

SaaS - GESTÃO (R\$MM)



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



Destques

Cohort de Gestão

Ano	2018	2019	2020	2021	2022	2023
100%	100%	105%	113%	126%	154%	173%
100%	-	100%	118%	133%	162%	180%
100%	-	-	100%	112%	129%	138%
100%	-	-	-	100%	132%	160%
100%	-	-	-	-	100%	115%

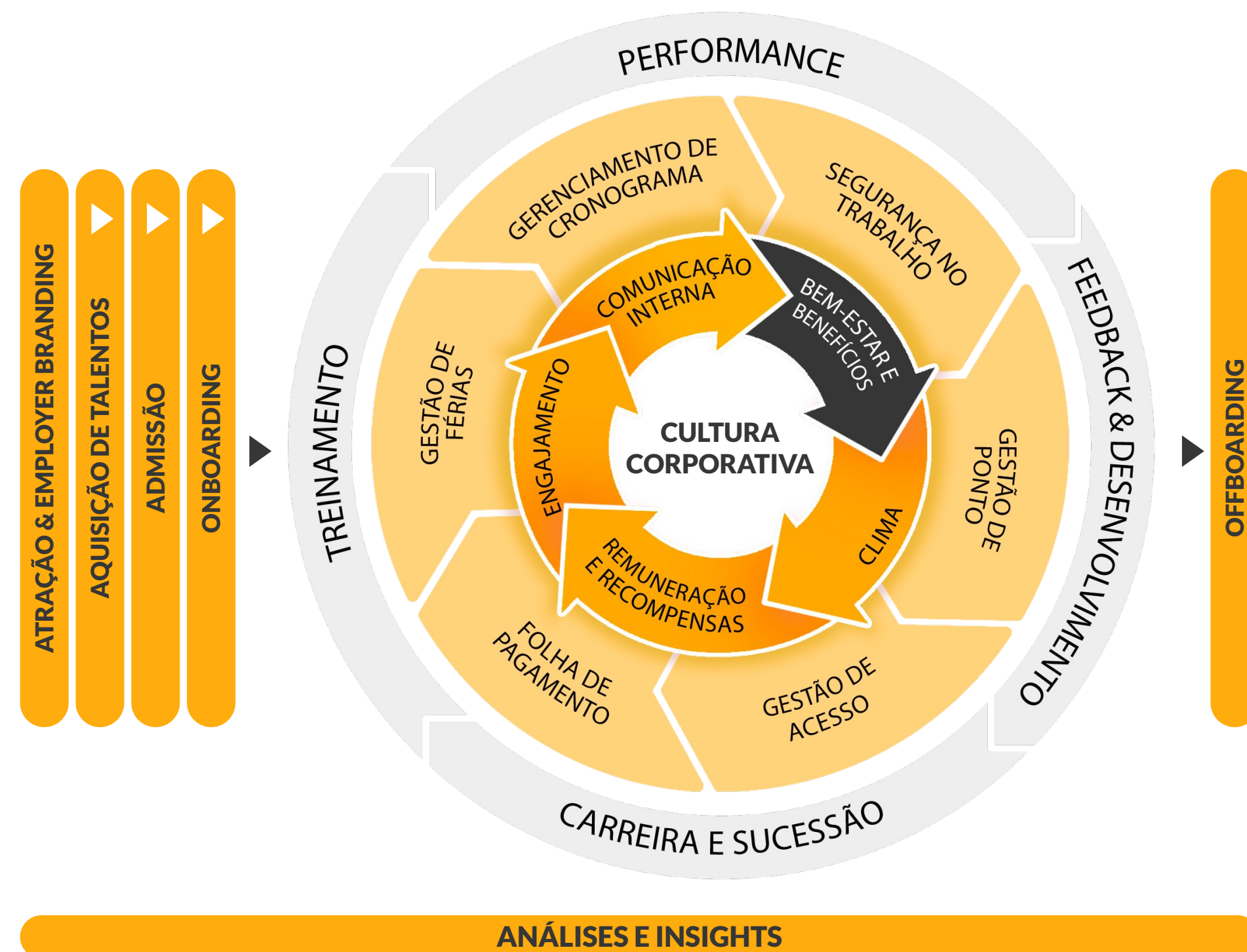
■ Safra 2022
 ■ Safra 2021
 ■ Safra 2020
 ■ Safra 2019
 ■ Safra até 2018

- O crescimento das safras ao longo dos anos **torna o lifetime value** da nossa base de clientes **incalculável**.

O portfólio de RH da TOTVS une a nossa expertise em **desenvolvimento de software** e **regras de negócio** com **parcerias estratégicas** e **aquisições selecionadas**.

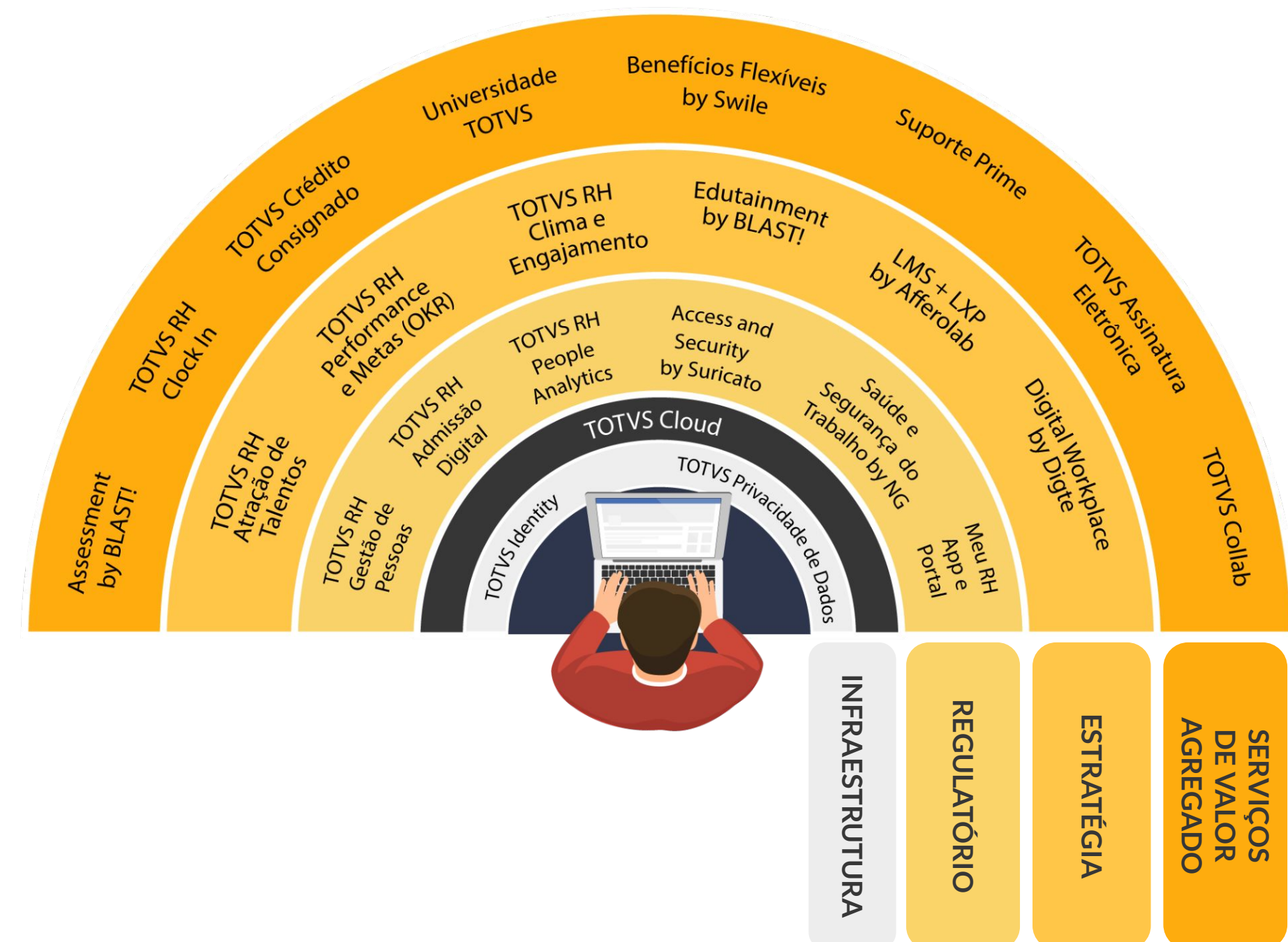
Começamos com uma visão clara e inovadora

Desenvolvimento, em 2021, de uma estrutura conceitual própria com a nossa visão para a referência em gestão da experiência humana (HXM):



Entregamos nossa visão HXM com o portfólio mais abrangente do mercado brasileiro

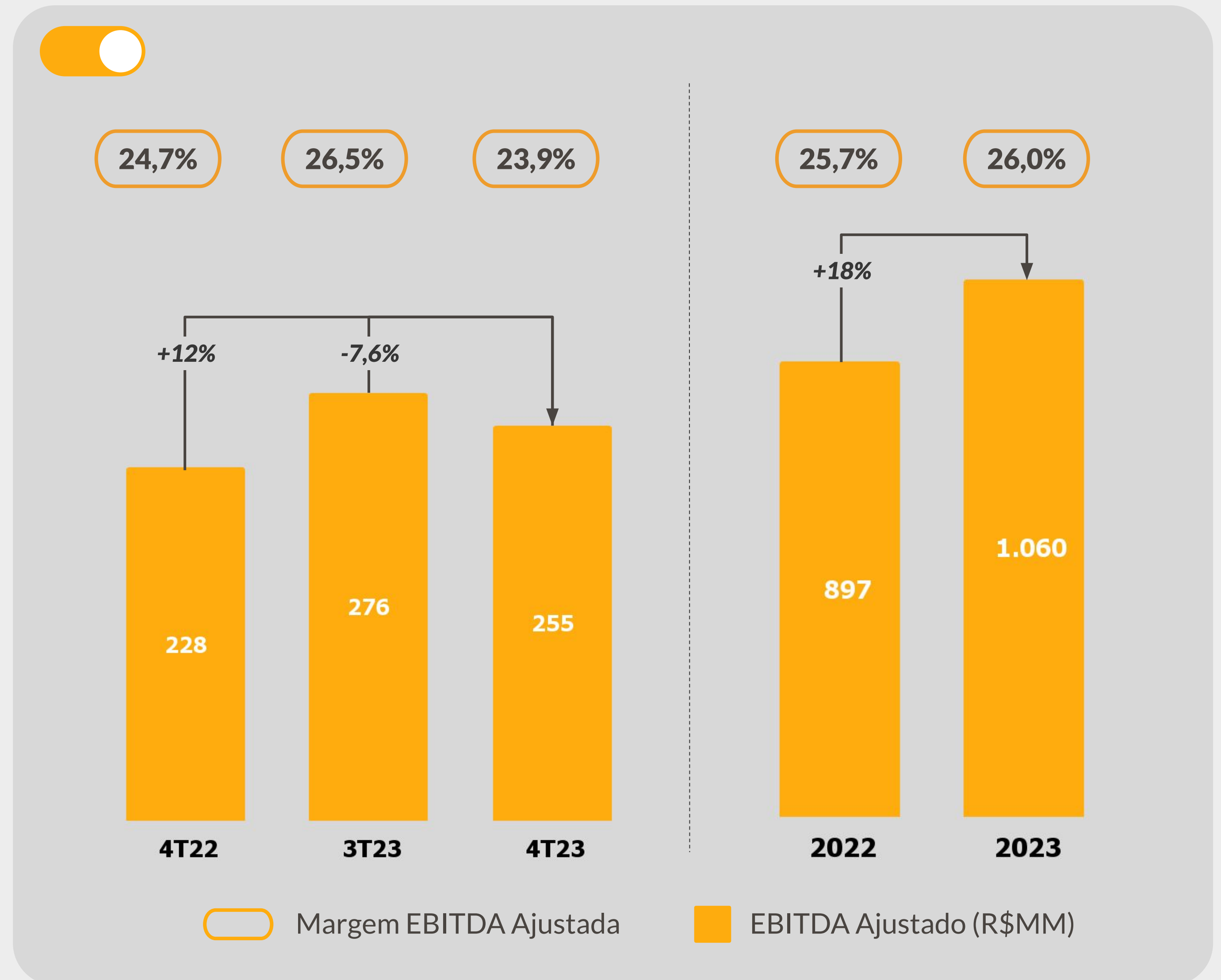
Em 2024, com a aquisição da Ahgora Sistemas, completaremos nosso novo portfólio de produtos que atende totalmente a estrutura HXM:



EBITDA AJUSTADO

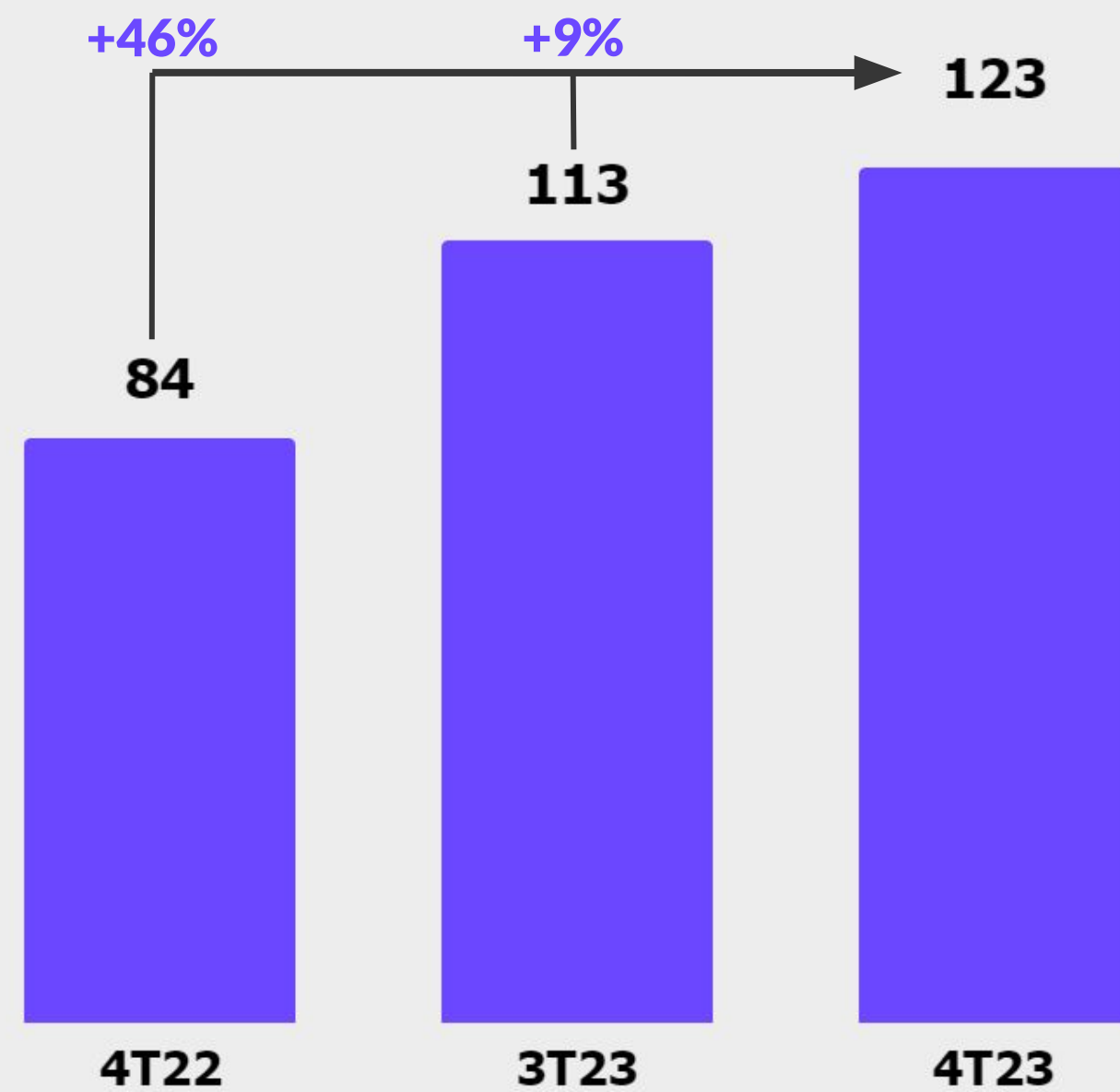
O EBITDA Ajustado de Gestão encerrou o 3T23 em R\$255 milhões, crescimento de 12% ano contra ano, e com Margem EBITDA Ajustada de 23,9%, 80 pontos base abaixo do 4T22 majoritariamente relacionado a fatores sazonais e os pontuais da Dimensa, Contingências e ILP.

No acumulado do ano, o EBITDA Ajustado de Gestão ultrapassou R\$1 bilhão, e Margem EBITDA Ajustada de 26%, 30 pontos base acima de 2022, o que reflete a escalabilidade do modelo de recorrência da dimensão.

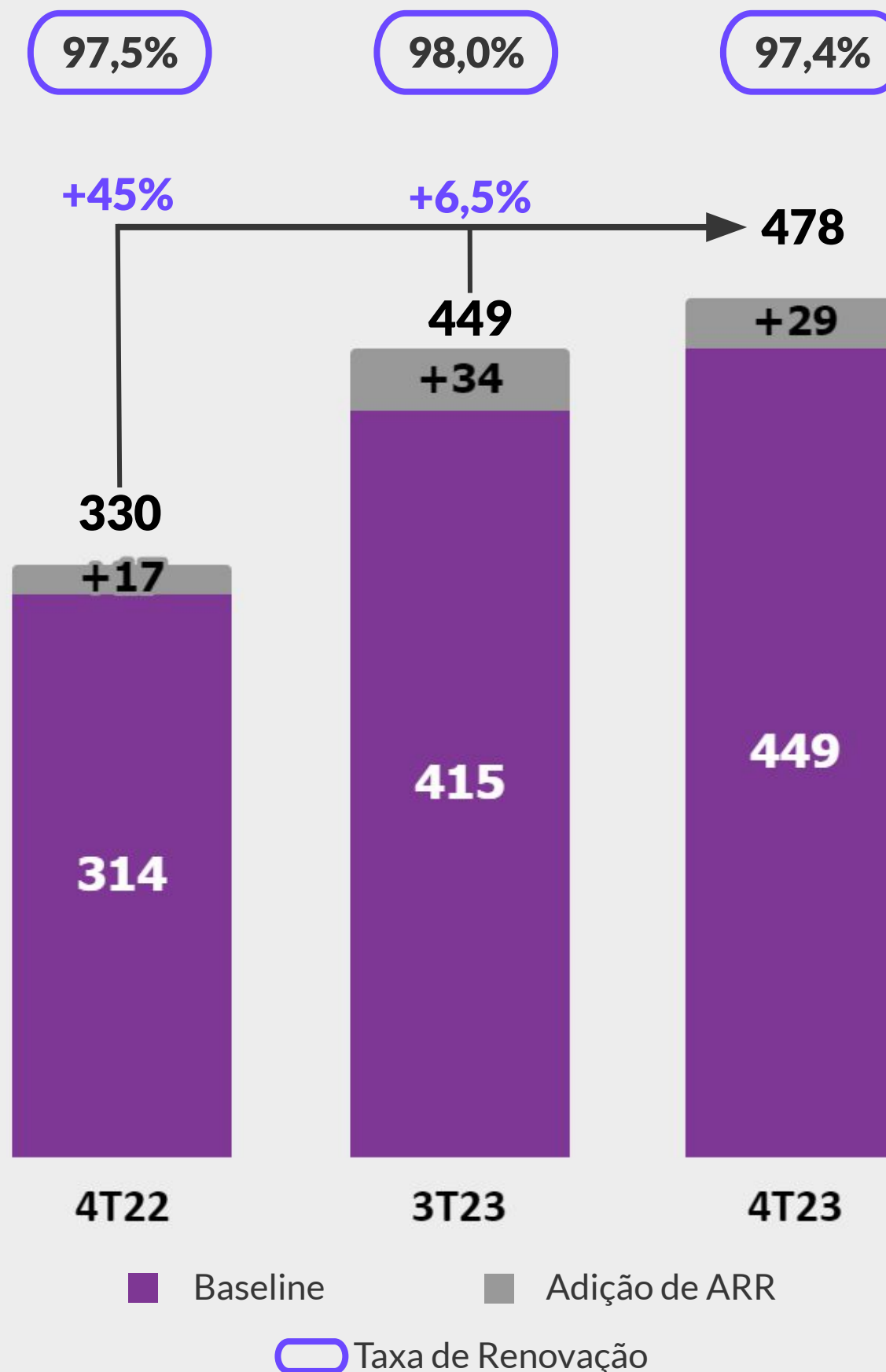


A **Receita** de Business Performance **avançou 46% ano contra ano** e a **ARR da dimensão** cresceu 45% sobre o 4T22

RECEITA LÍQUIDA (R\$MM)



ARR (R\$MM) e TAXA DE RENOVAÇÃO



✕
Destques



- ◆ **PARTICIPANTES**
~20 MIL (+2x vs. 2022)
- ◆ **CLIENTES E AGÊNCIAS PARCEIRAS**
+9 MIL (+85% vs. 2022)
- ◆ **PATROCINADORES**
+160 (+2x vs. 2022)

/// 4T23 - SUÍTE DE SOLUÇÕES DE MONO PARA MULTIPRODUTO



Soluções RD Station Portfólio de produtos



Automação e gerenciamento do Marketing Digital



Automação do atendimento para vender mais



Assistente virtual treinado com dados personalizados para qualificar *leads* via chat integrado



Controle de processos para impulsionar as vendas



Aumento na eficiência comercial



Controle das vendas realizadas por lojas virtuais e marketplaces



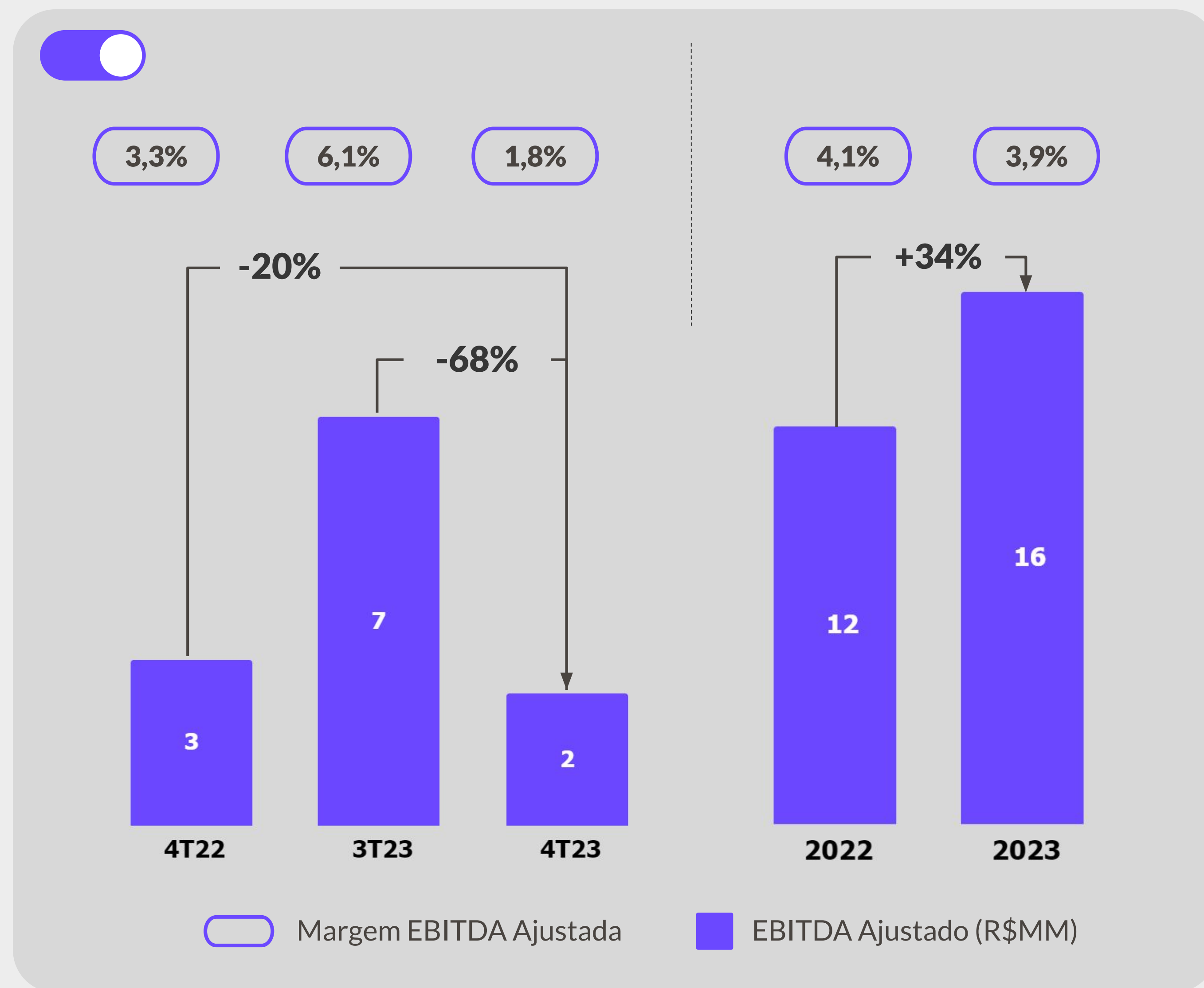
Plataforma completa para gerenciar e expandir a loja virtual

EBITDA AJUSTADO

O EBITDA Ajustado encerrou o trimestre em R\$2,2 milhões, com Margem EBITDA de 1,8%.

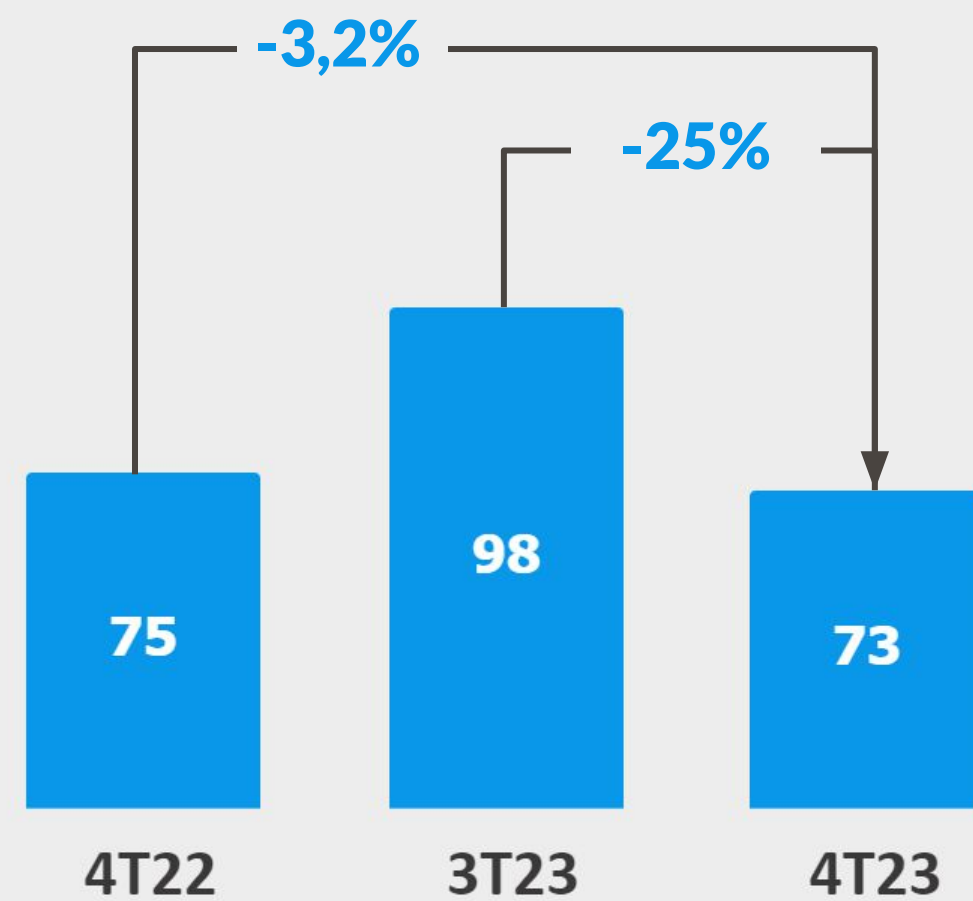
As reduções ano contra ano e trimestre contra trimestre estão majoritariamente associadas à realização do RD Summit. Desconsiderado o efeito do aumento do investimento do RD Summit, o EBITDA de BP seria de R\$9,8 milhões no 4T23, com Margem EBITDA de 8%.

No Acumulado de 12 meses, a Margem EBITDA Ajustada ficou em 3,9%, 20 pontos base abaixo de 2022, principalmente devido ao aumento do investimento no RD Summit e às aquisições da Lexos e da Exact Sales.

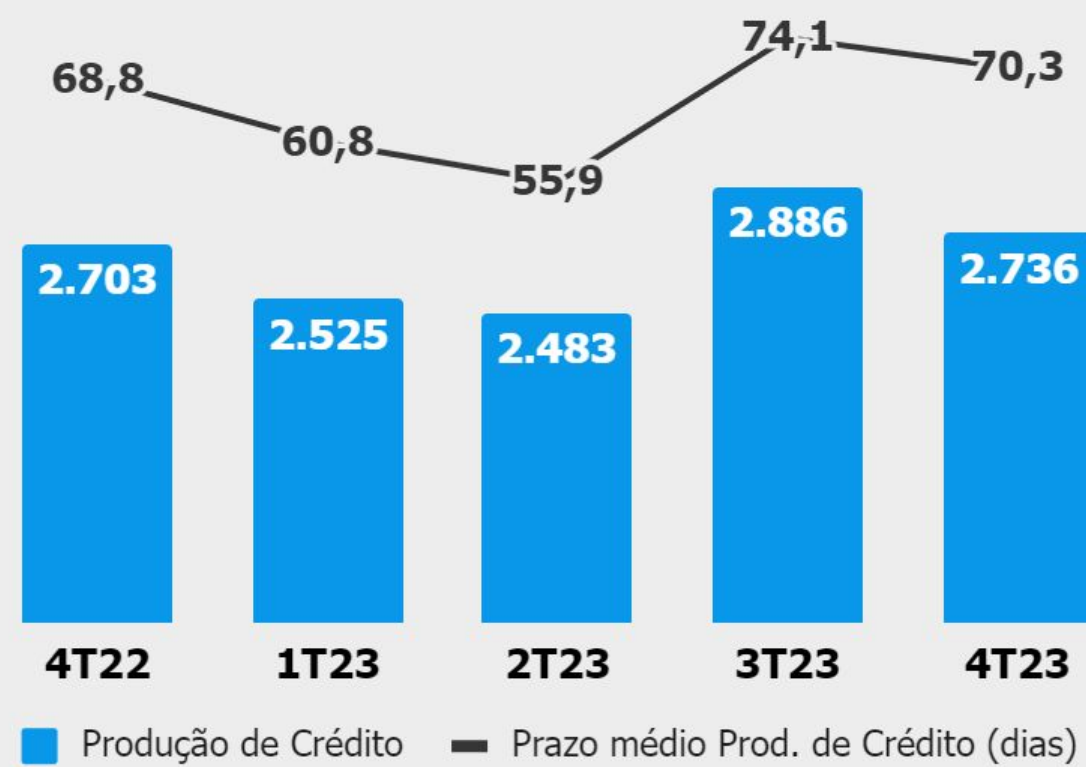


A Carteira de crédito do 4T23 já conta com a participação do **FIDC do Itaú** que possui maior eficiência no funding, e a **Inadimplência > 90 dias da Techfin** seguiu em queda e abaixo da Média Brasil

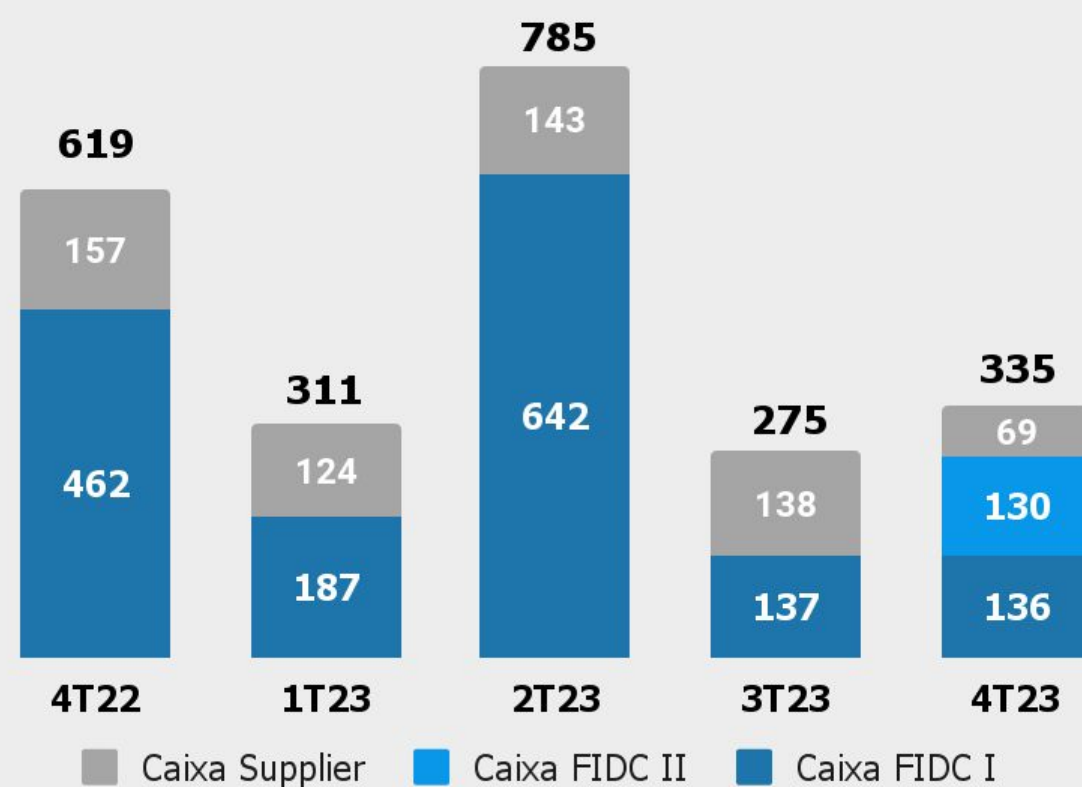
Receita Techfin Líq. de Funding (R\$MM)



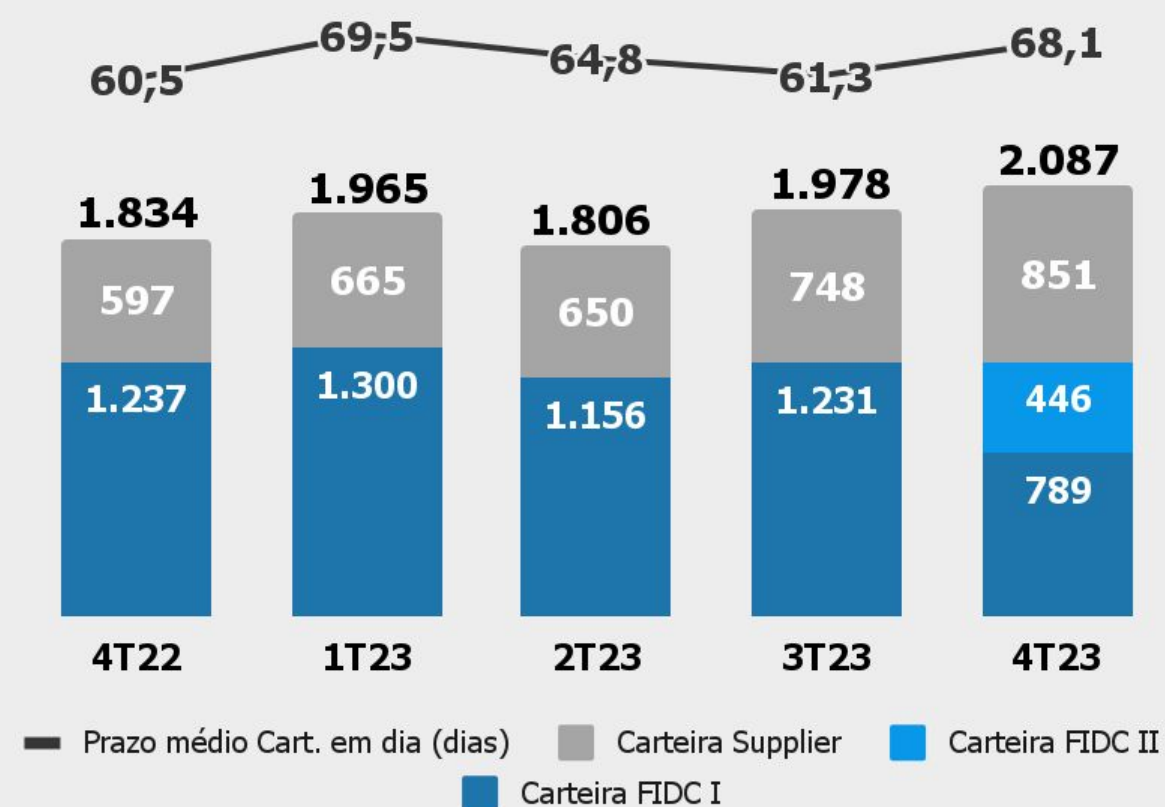
Produção de Crédito (R\$MM)



Posição de Caixa da Supplier (R\$MM)



Carteira de Crédito (R\$MM)



Destques

Inadimplência > 90 dias

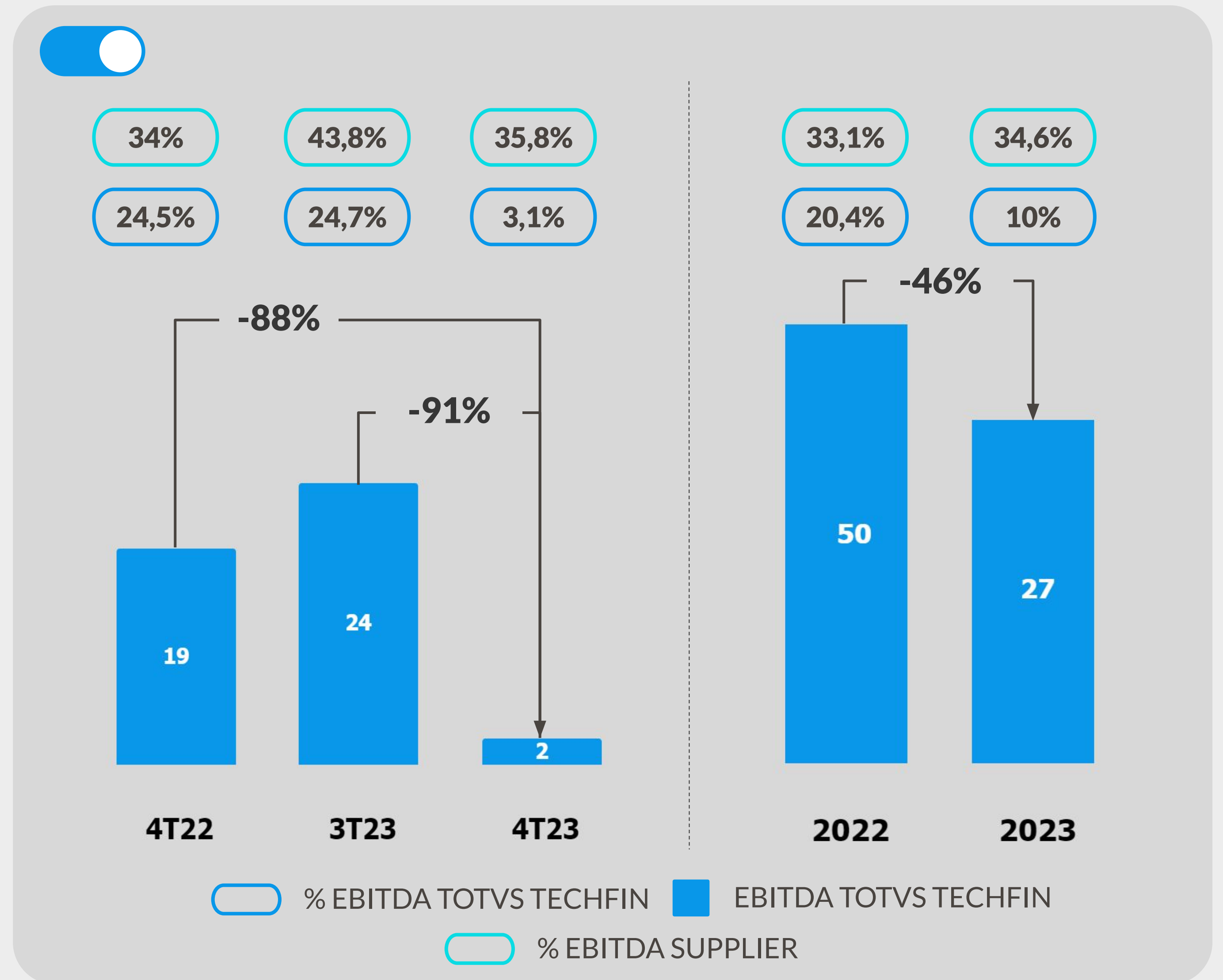
Período	Supplier	Média Brasil ⁽¹⁾
4T22	1,5%	3,4%
1T23	1,7%	3,6%
2T23	1,9%	3,9%
3T23	1,6%	4,0%
4T23	1,5%	4,1%

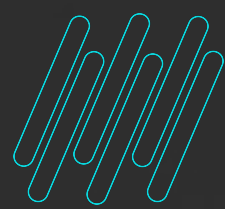
➤ A redução da inadimplência no 4T23 em relação ao 3T23 se deve principalmente à redução dos níveis de inadimplência da Supplier de 1 a 90 dias nos trimestres anteriores.

EBITDA

O EBITDA de Techfin encerrou o trimestre em R\$2,3 milhões e com Margem EBITDA de 3,1%, redução em comparação ao 3T23 devido principalmente à menor Receita Líquida de Funding da dimensão no trimestre.

No ano, a redução de 46% do EBITDA da dimensão está diretamente associada aos aumentos dos investimentos no desenvolvimento do portfólio da Techfin.





DESTAQUES DE 2023 EM ESG & CAPITAL HUMANO



SELO PRÓ-ÉTICA

POLÍTICA DE **DIVERSIDADE & INCLUSÃO**

ASSEMBLEIA DE ACIONISTAS
PARTICIPAÇÃO DE +80% DO CAPITAL VOTANTE E TEVE TODAS AS MATÉRIAS APROVADAS

TOTVS + RD STATION NO RANKING GPTW
TOTVS E RD STATION FICAM NA LISTA DAS 150 MELHORES EMPRESAS PARA SE TRABALHAR NO BRASIL

LATIN AMERICA EXECUTIVE TEAM 2023
DESTAQUE EM 9 CATEGORIAS
INSTITUTIONAL INVESTOR

Programa **Start Tech**

Programa **Speed to Hero**

IOS
+2 MIL JOVENS FORMADOS

6º LUGAR NO RANKING
MERCO
RESPONSABILIDADE ESG

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

MANUTENÇÃO DO **RATING AA+ DA TOTVS PELA FITCH**

AGENDA DE SUSTENTABILIDADE E ESG
2024-2026

AMPLIAÇÃO DA COBERTURA DO INVENTÁRIO DE CARBONO E INCORPORAÇÃO DE DADOS RELACIONADOS AO ESCOPO 3

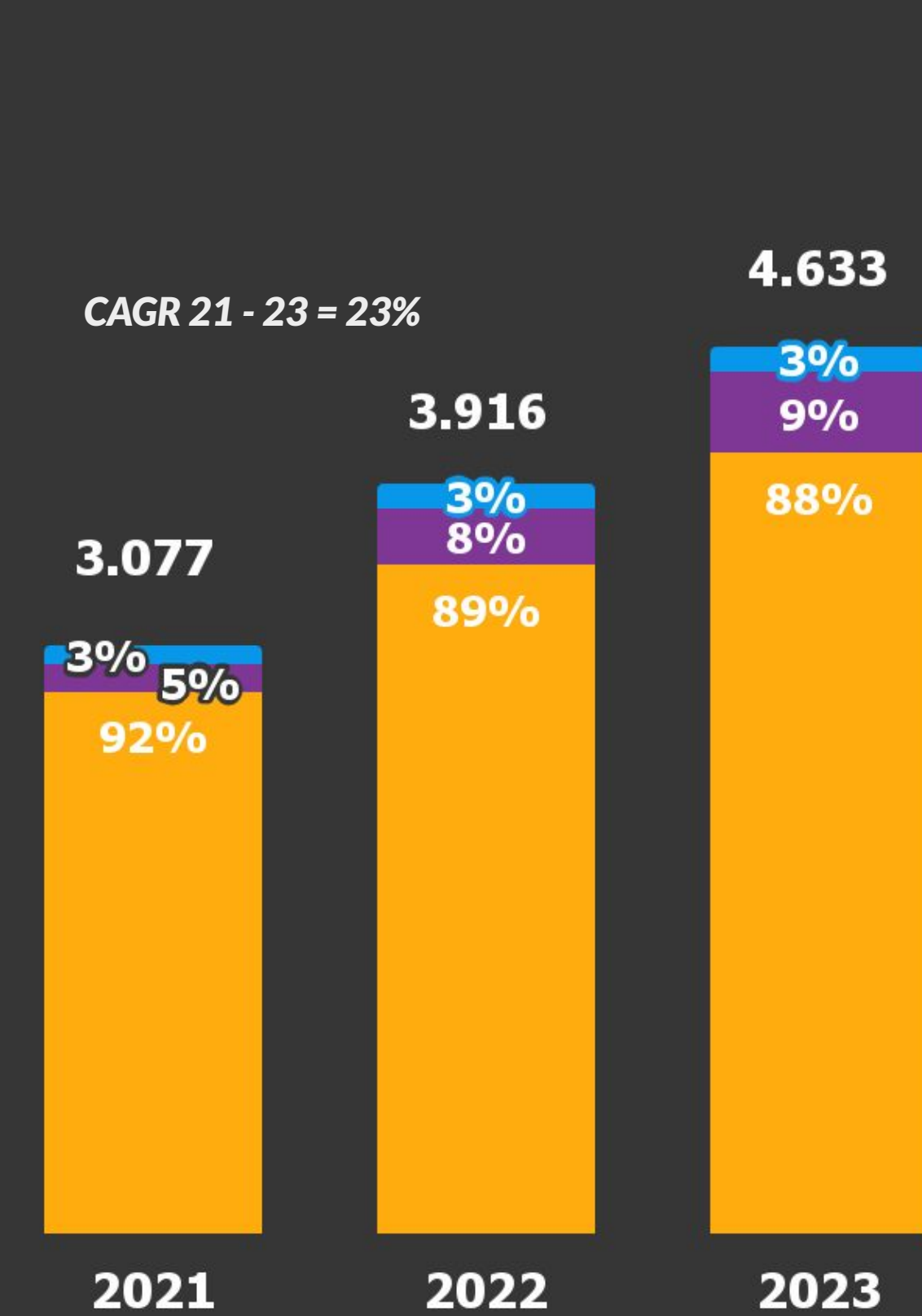
MSCI
Score **AA**
vs. A (2022)

iDIVERSA | B3
TOTVS SE ENCONTRA NO **TOP 10**
DENTRE 75 EMPRESAS NO ÍNDICE DE DIVERSIDADE DA B3

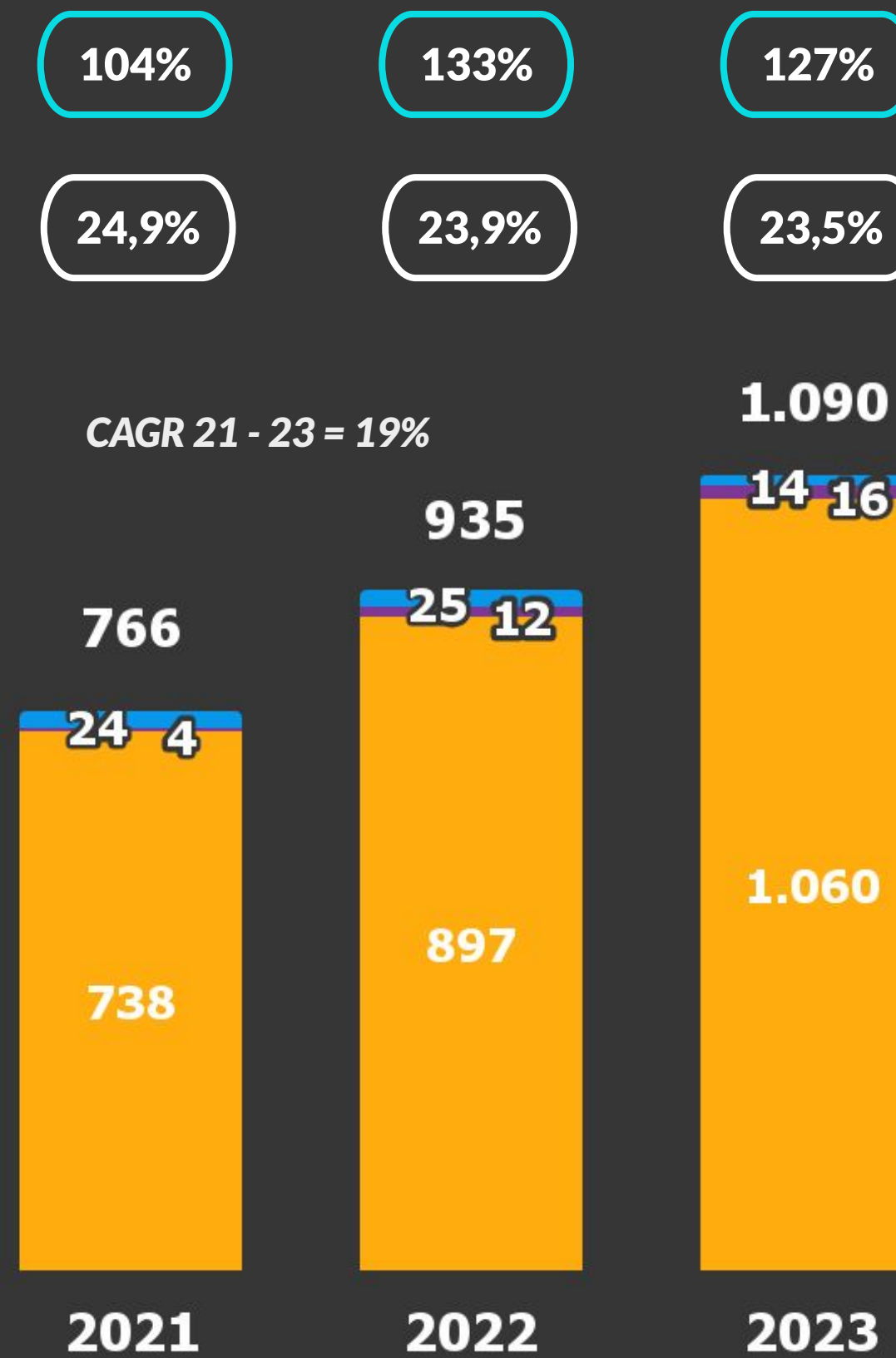
MELHOR EMPRESA PARA SE ESTAGIAR NO BRASIL
BEST INTERNSHIP EXPERIENCES

RESULTADOS CONSOLIDADOS 2023 (R\$MM)

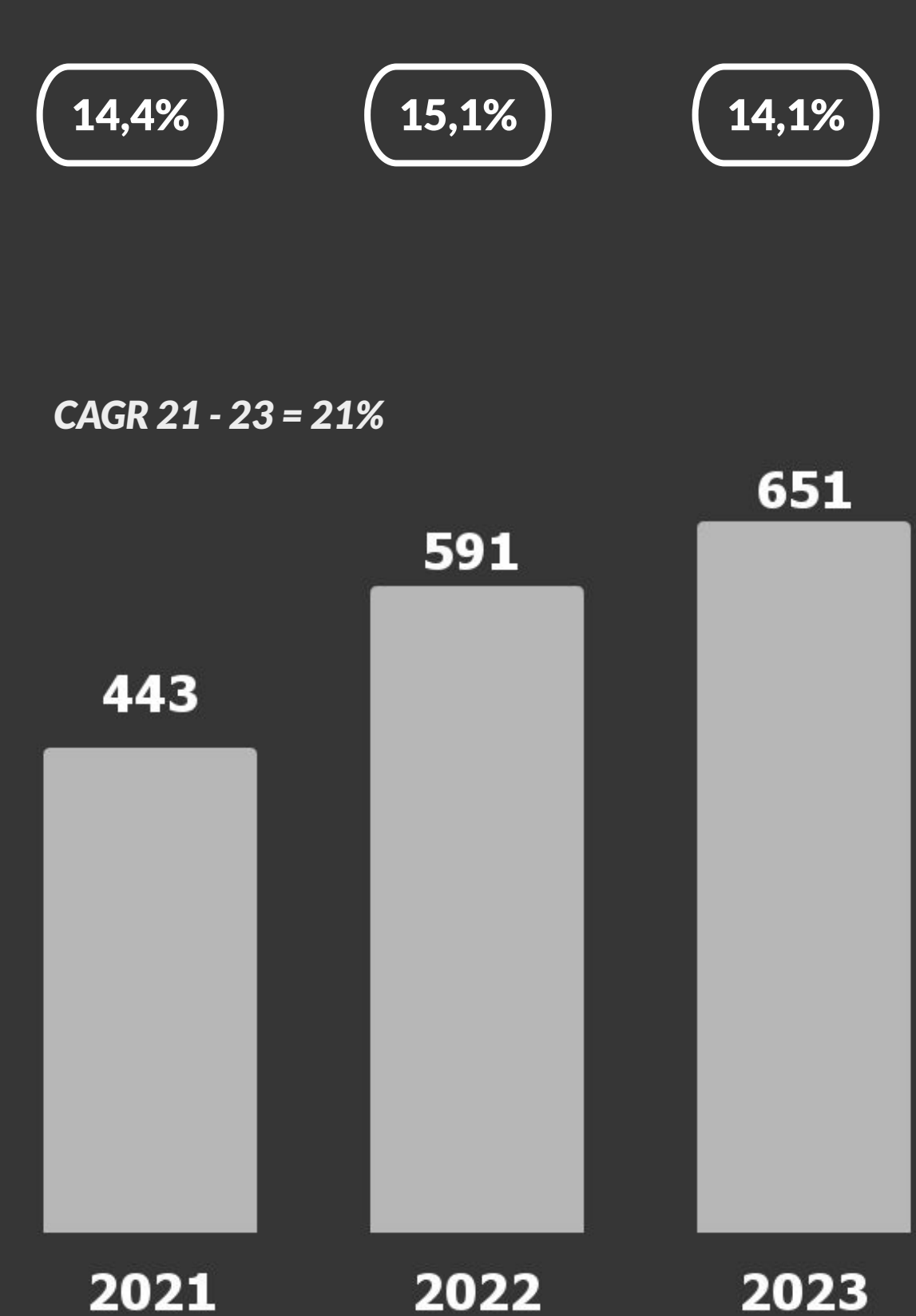
RECEITA LÍQUIDA



EBITDA AJUSTADO ⁽²⁾



LUCRO CAIXA



● Gestão ● Biz Performance ● Techfin⁽¹⁾

● Gestão ● Biz Performance ● Techfin

○ Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado (Gestão + BP)

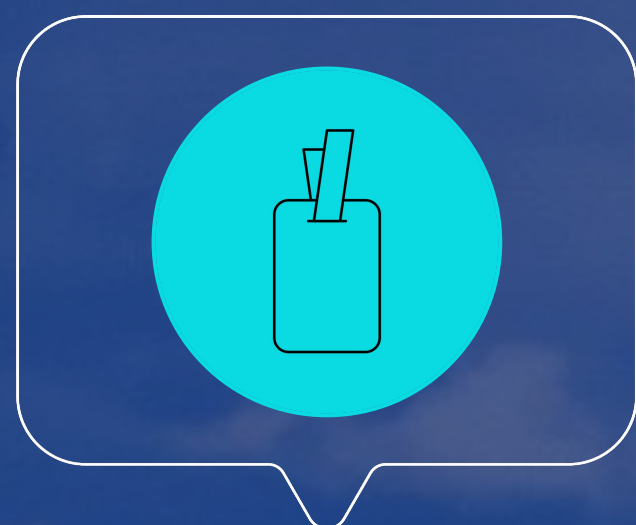
○ Margem EBITDA Ajustada

○ Margem Lucro Caixa

(1) Considera Receita de Techfin Líquida de Funding à 50%

(2) EBITDA Ajustado pelos itens extraordinários e somado com 50% do EBITDA da Techfin

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

