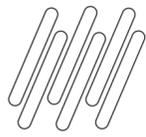




APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

» Relações com Investidores

◀ 2022 / Agosto



AVISO



As informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante nossas teleconferências, 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*

REGRA DOS 40
2T22⁽⁴⁾ • **53,2%**

ARR
CONSOLIDADO • **R\$ 3,6bi**

TAXA DE RENOVAÇÃO
GESTÃO + BIZ PERFORMANCE
2T22 • **98%**

REPRESENTATIVIDADE DE SAAS GESTÃO,
TECHFIN E BIZ PERF. NA RECEITA DE 2T22⁽⁵⁾ • **43%**

REPRESENTATIVIDADE DE SAAS GESTÃO,
TECHFIN E BIZ PERF. NO CRESCIMENTO DA
RECEITA 2T22 VS. 2T21⁽⁵⁾⁽⁶⁾ • **55%**

RECEITA RECORRENTE GESTÃO
2T22 • **R\$ 713MM**
(+27% vs 2T21)

PRODUÇÃO DE CRÉDITO
2T22 • **R\$ 2,6bi**
(+8,5% vs 2T21)

PRODUÇÃO DE CRÉDITO
LTM • **R\$ 10,5bi**
(+28,5% vs 2T21)

RECEITA RECORRENTE 2T22
BIZ PERFORMANCE⁽⁶⁾ • **R\$ 74MM**
(+31% vs 2T21)

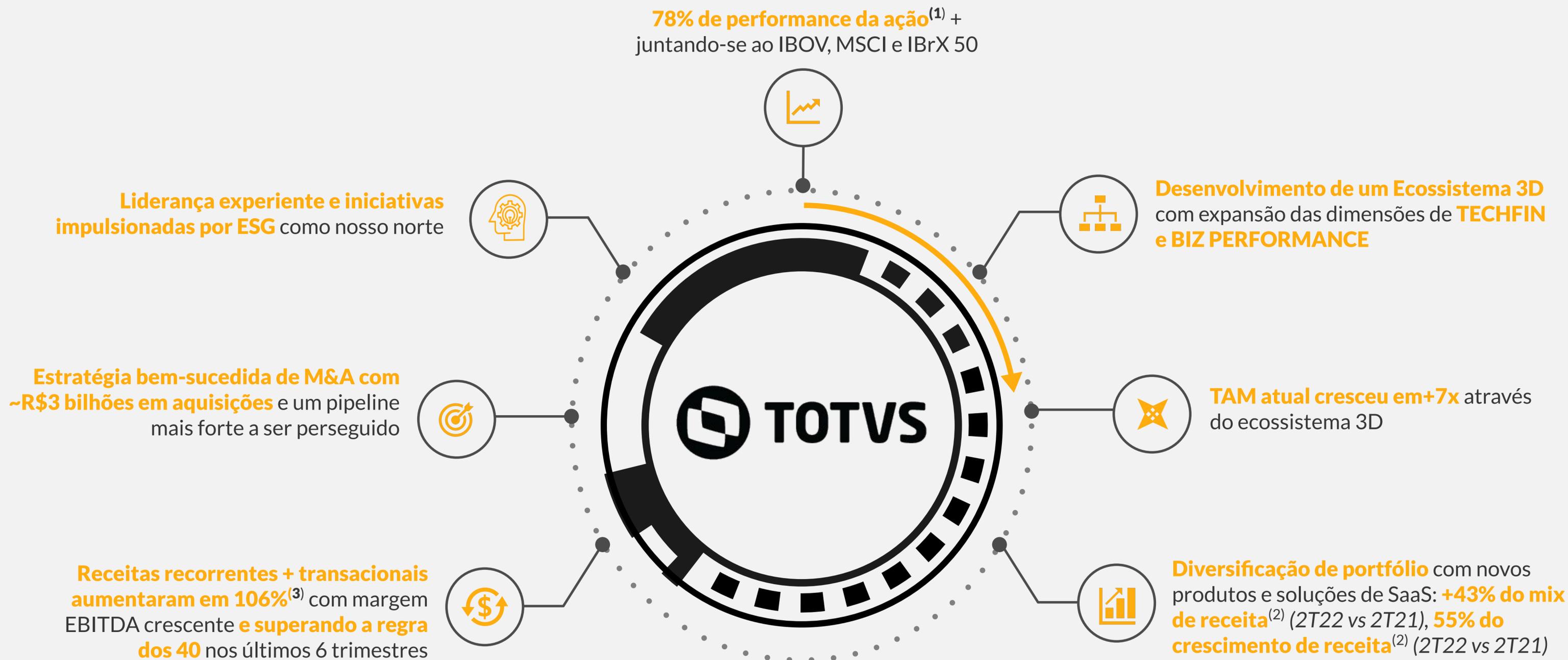
02

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



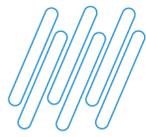
Fonte: Companhia | Notas: (1) Com base na precificação de follow-on de R\$ 13,17 por ação em 22 de maio de 2019 e R\$23,39 por ação incluindo pagamentos de proventos em 30 de junho de 2022; (2) Com base nas receitas relacionadas ao SaaS Management e receitas relacionadas ao Techfin e Biz Performance, RD Station de Jan/21-Mai/21; (3) Baseado em R\$789,0MM (receita recorrente) e R\$93,9MM (receita transacional) no 2T22 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

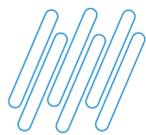
ESTRATÉGIA DE M&A & PARCERIAS

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.



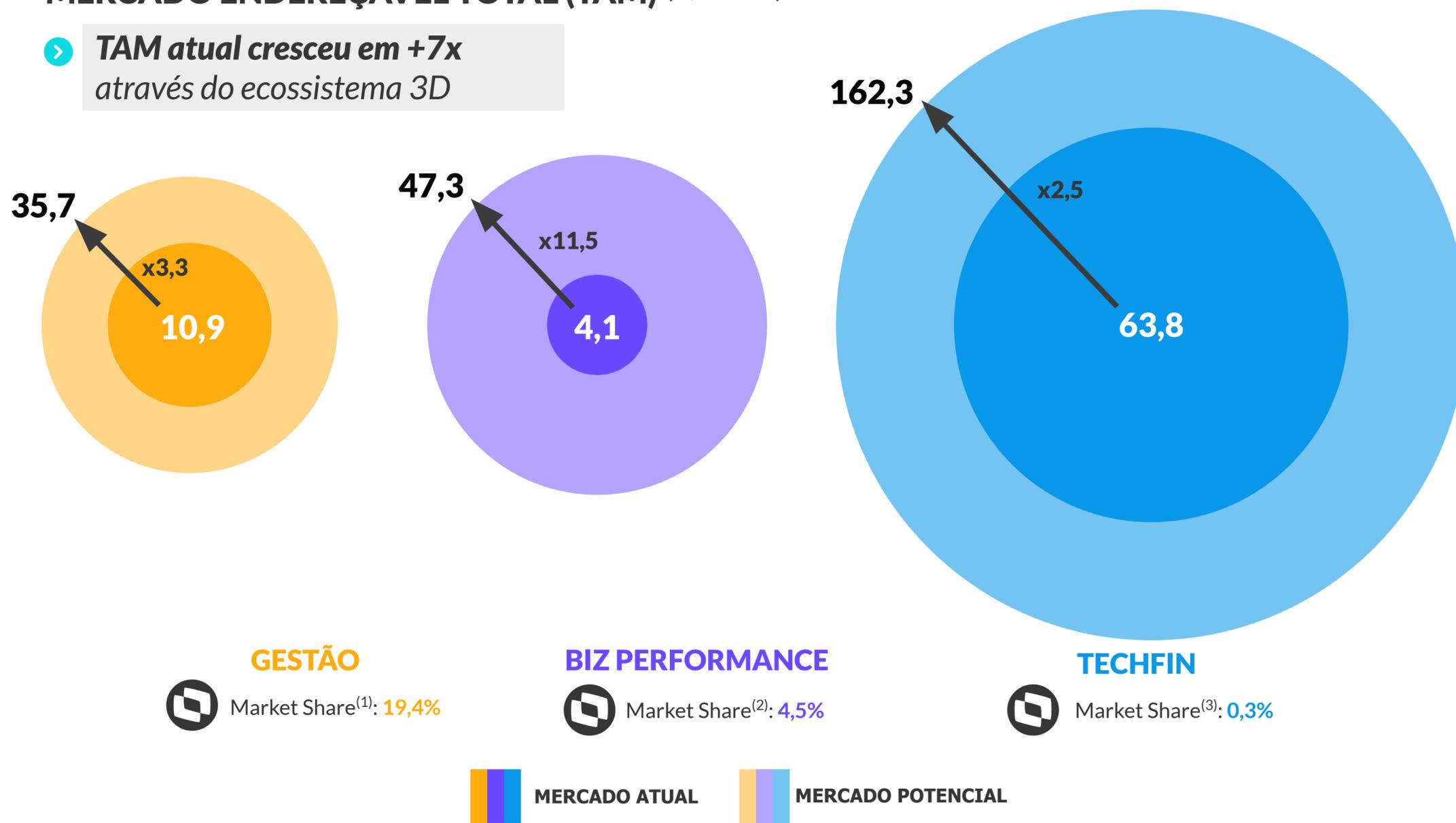
MODELO DE NEGÓCIO



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

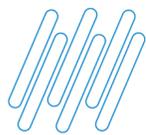


2. Mercado Potencial de crédito B2B no Brasil quando todas as empresas do Brasil contratarem crédito conforme o nível de endividamento oneroso médio daquelas que já contratam hoje



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



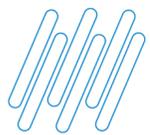
Força de vendas próprias



Afiliadas

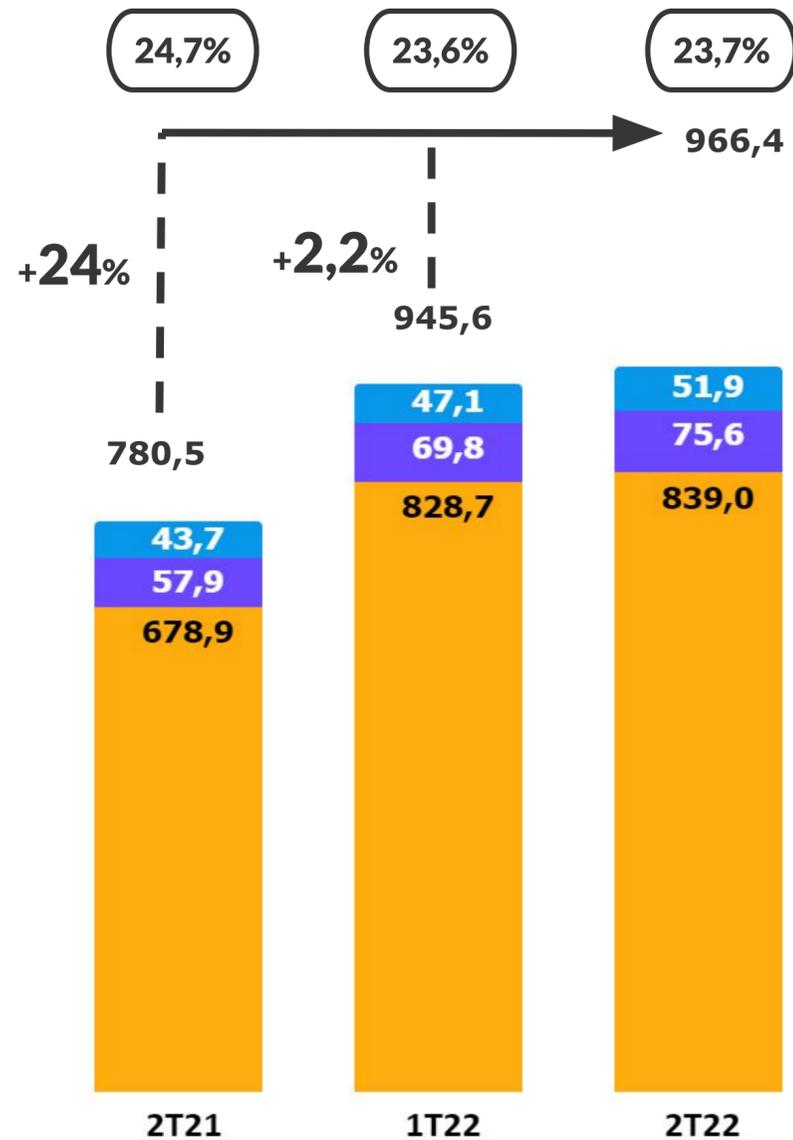


Plataforma Digital



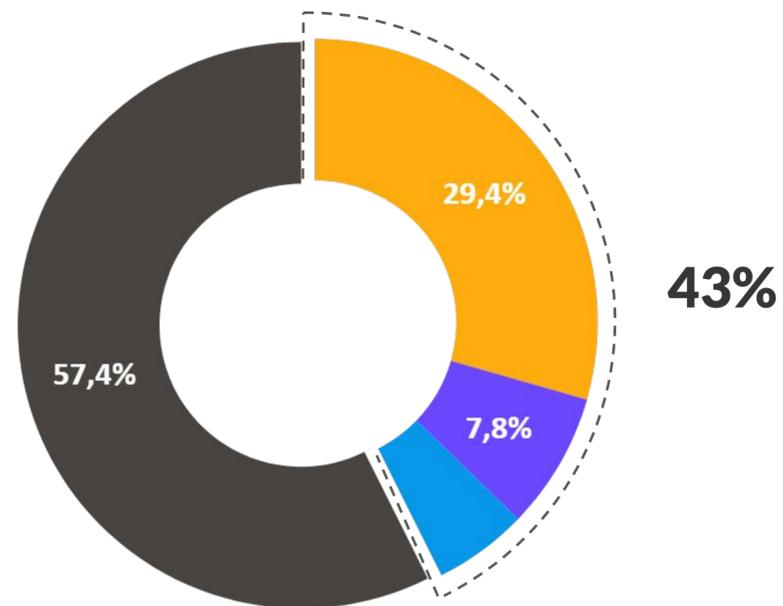
NOVAS LOCOMOTIVAS DE CRESCIMENTO (SaaS, Biz Performance e Techfin)

Receita Líquida⁽¹⁾

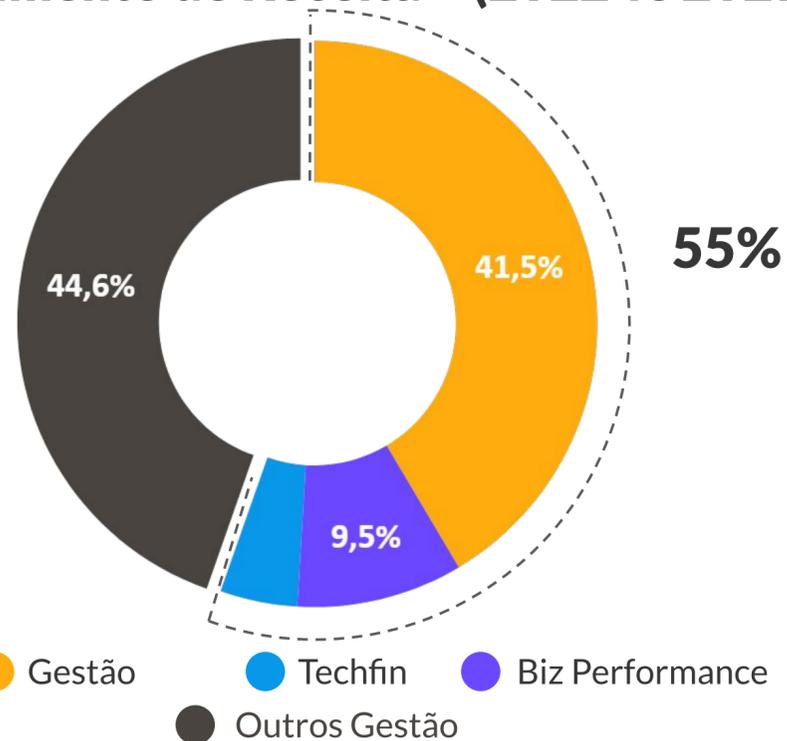


Margem EBITDA Ajustada⁽²⁾
 ● Gestão ● Techfin ● Biz Performance

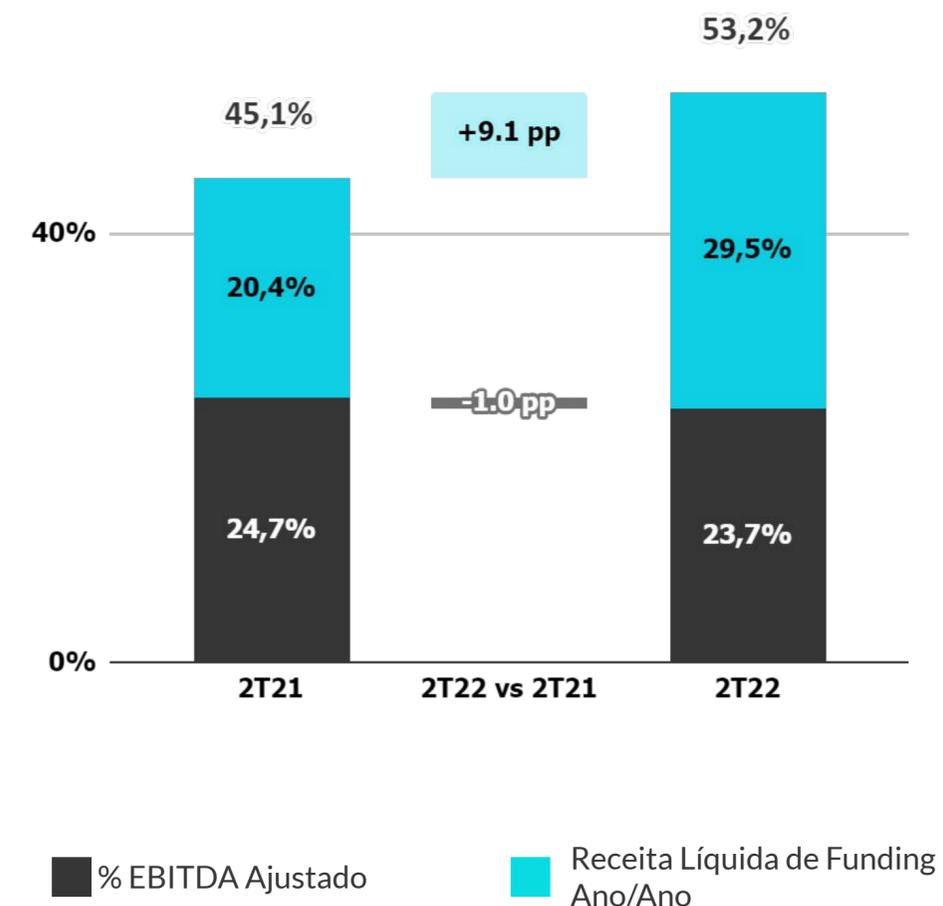
Receita Líquida^{(1) (3)} (2T22)



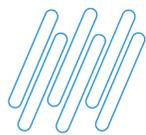
Crescimento de Receita⁽³⁾ (2T22 vs 2T21)



Regra dos 40



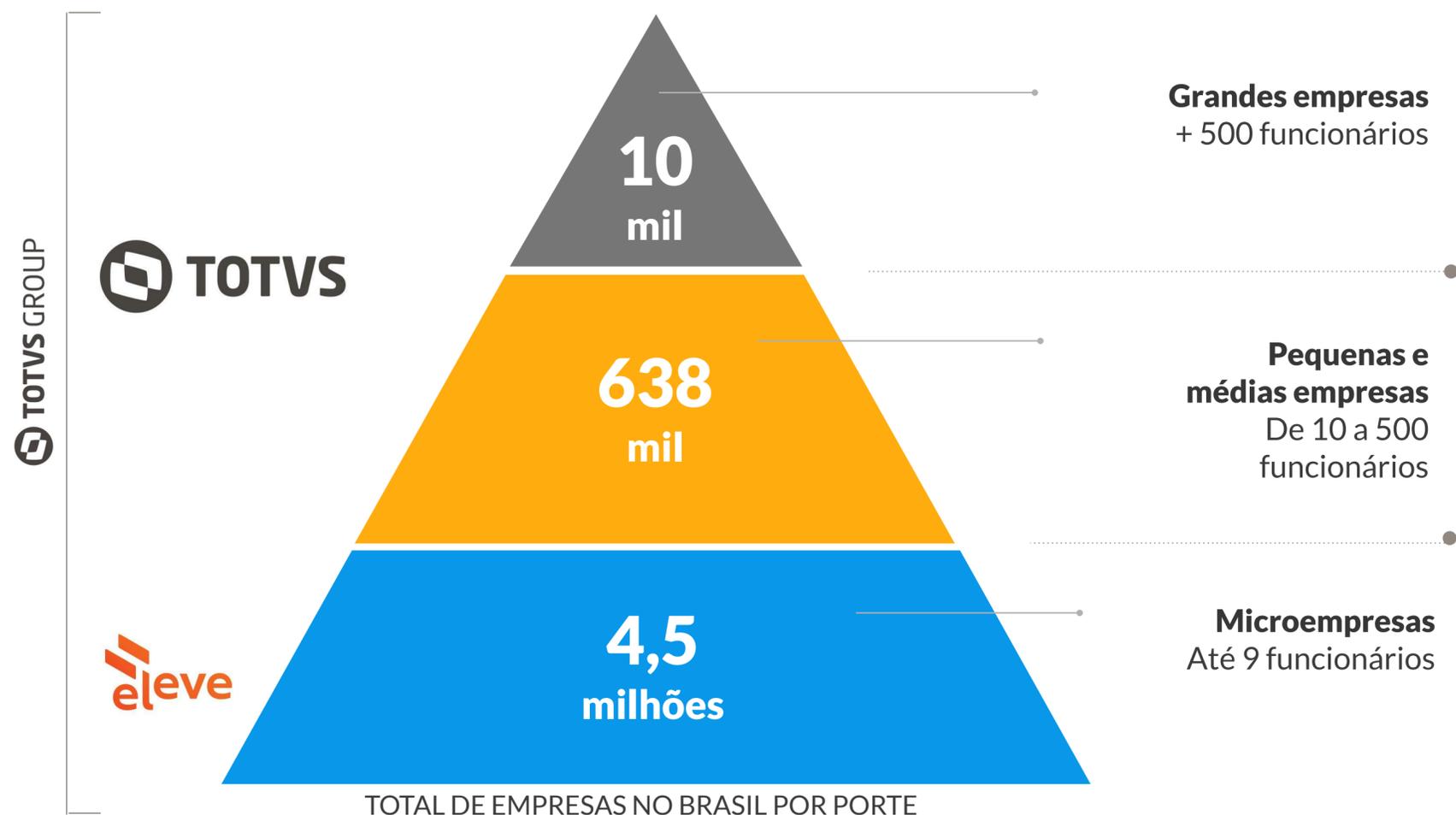
Notas: (1) Receita Líquida de Funding (Non-GAAP), incorpora o conceito de Receita de Techfin líquida do custo de funding na consolidação das receitas da Companhia; (2) EBITDA ajustado sobre a Receita Líquida do Custo de Funding; e (3) Considera os resultados não auditados da RD Station de Jan/21-Mar/21



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

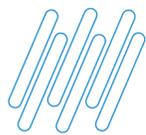
- Ecosistema de parceiros vibrante em automação de marketing

Comércio Digital

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

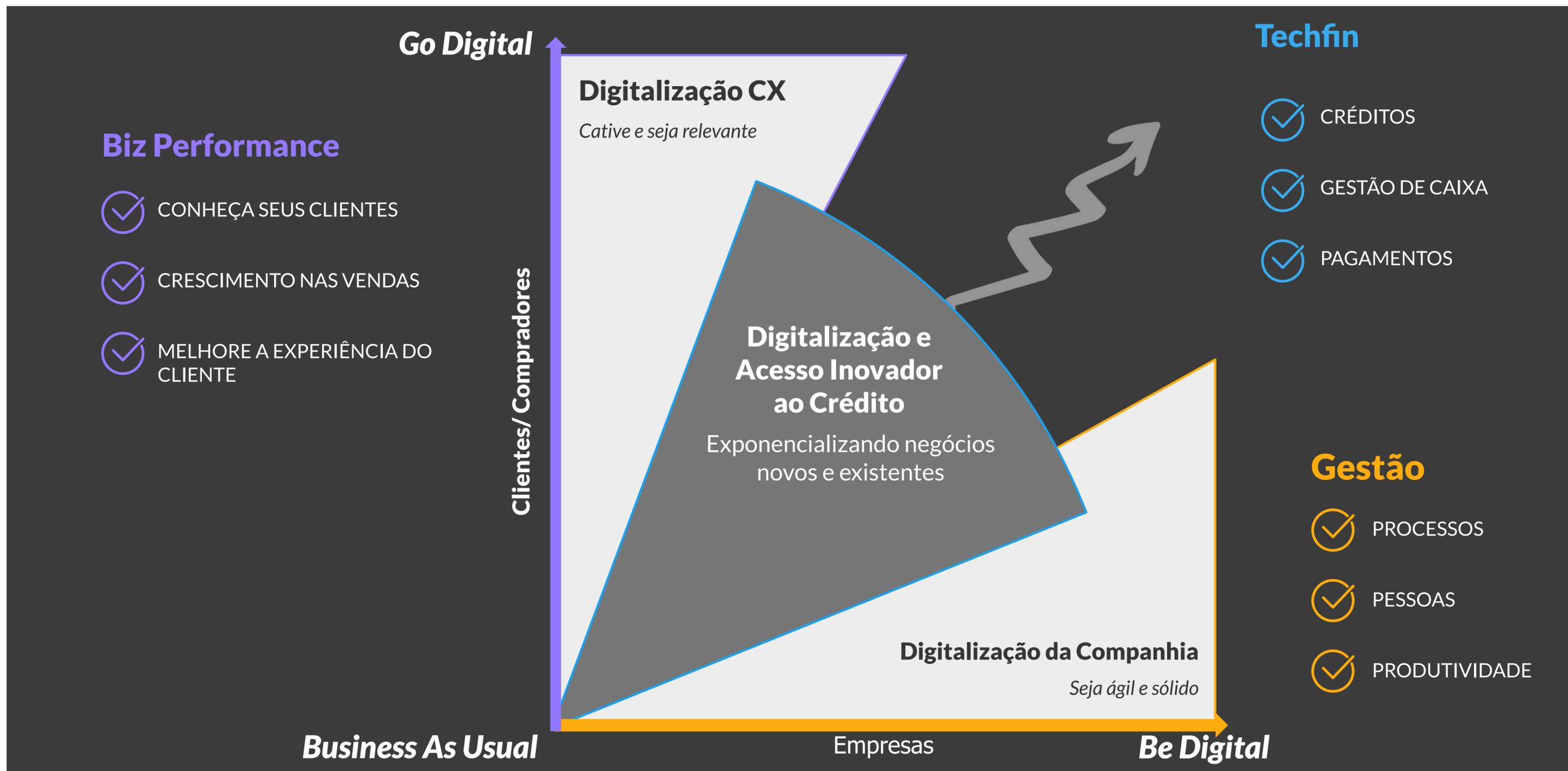
PLG (Product-Led Growth)

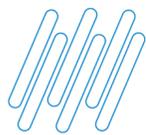
- Up-sell impulsionado por crescimento conduzido por produto



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 **+31% 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

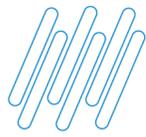


Treinamentos

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



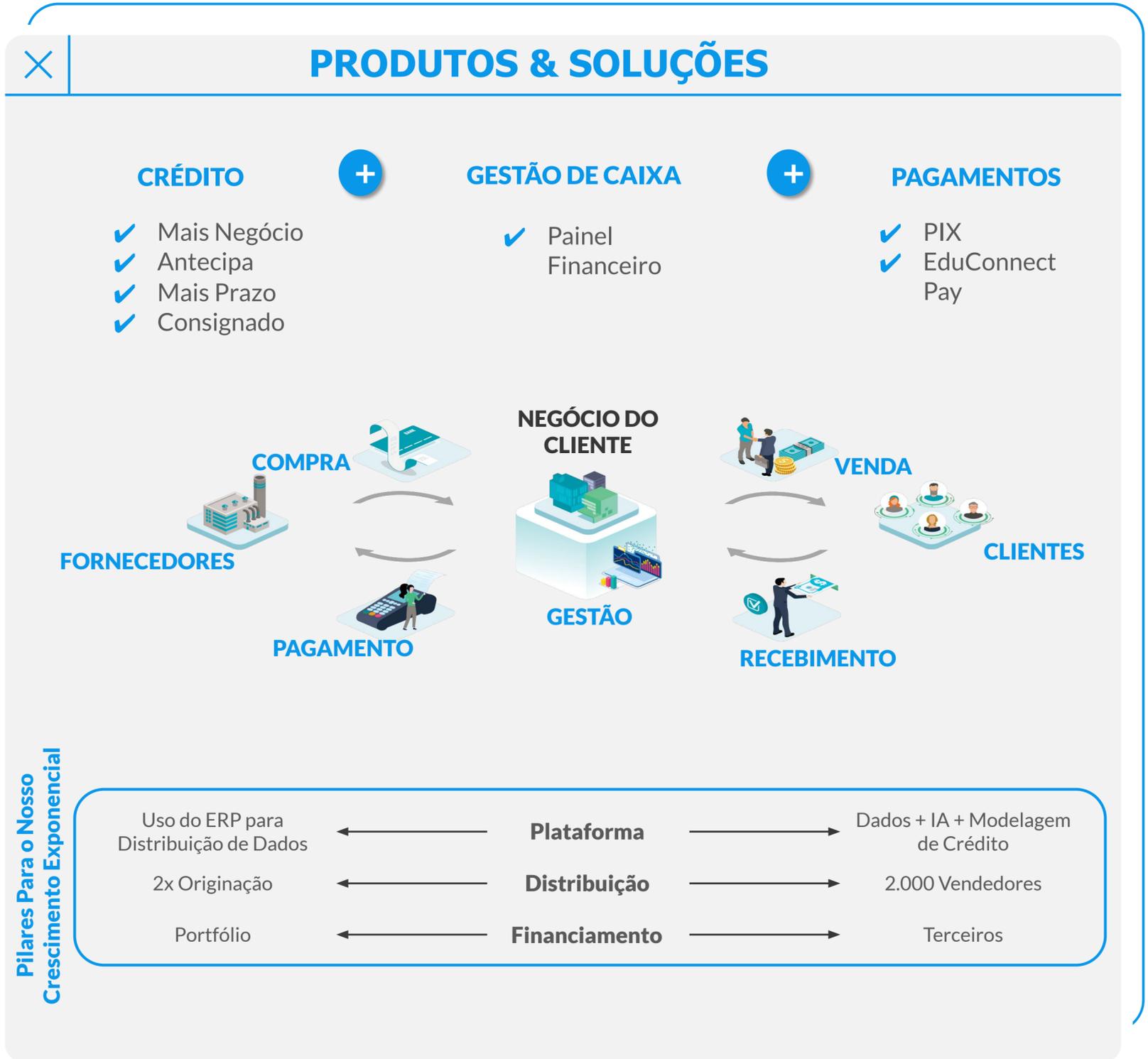
Simplificar: Jornada digital por meio da integração de ERP e RH

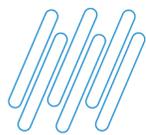


Amplificar: Big Data e IA para apoiar a expansão da oferta de crédito



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



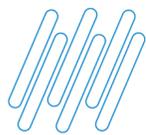
Parcerias com empresas líderes, incluindo VTEX, B3 e Creditas

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 (~3x o que foi captado no Follow-On em 2019)

GESTÃO

Verticais

Racional

CONFINCO
Dez/2019

Consolidar a liderança no segmento de atacarejo/supermercado

Verticais

Racional

Dimensa **D**
Jul/2021

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

Plataforma de Inovação

Racional

wealthsystems
Abr/2020

SFA empresarial para impulsionar as vendas

Planejamento e gestão financeira

Racional

GESPLAN
Mar/2022

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

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

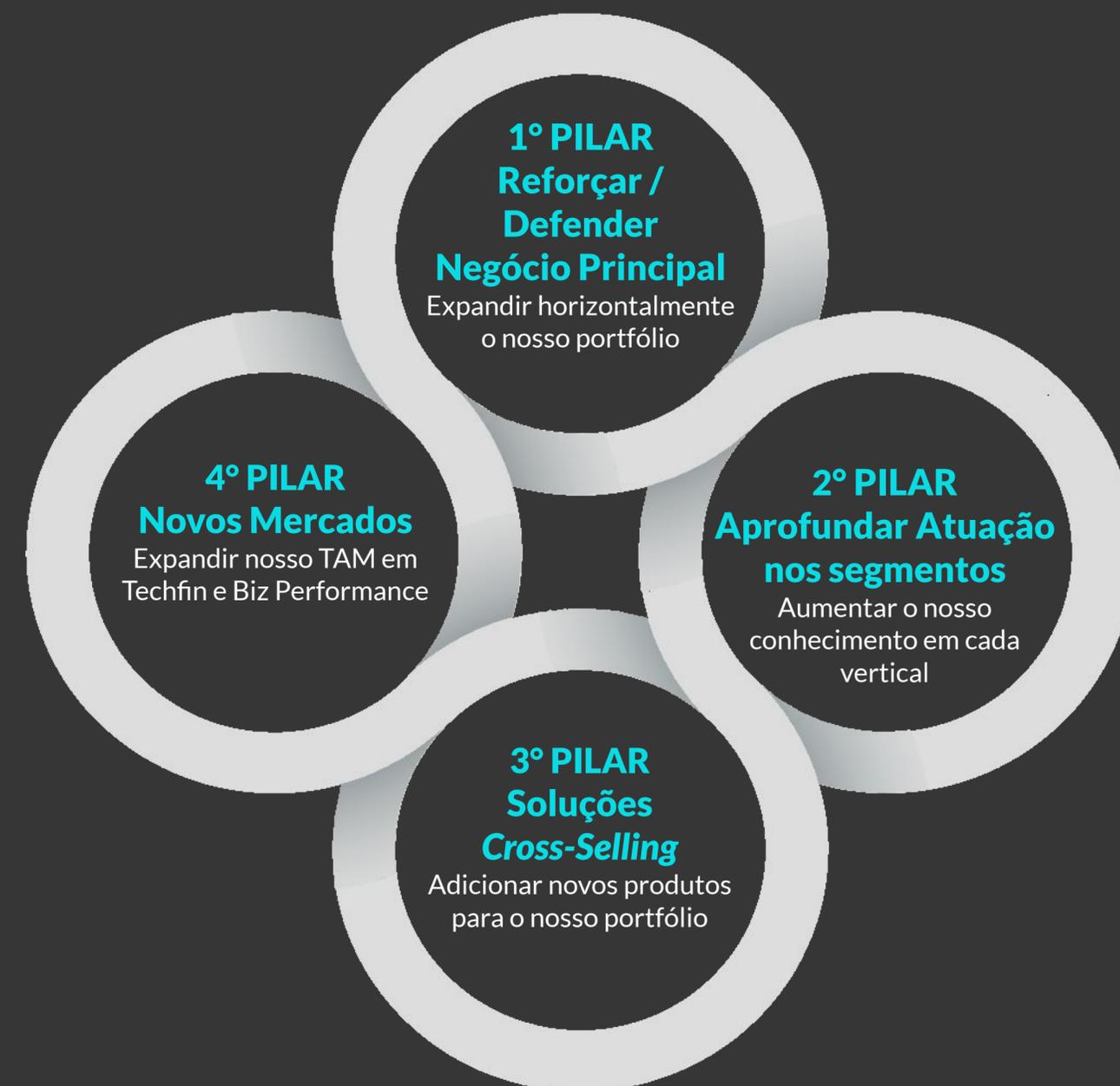
Fonte: Companhia

M&A Parcerias



PIPELINE AINDA MAIS FORTE DE 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

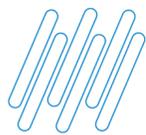
- Diversidade, inclusão e cultura meritocrática
- Educação para o trabalho
- Segurança e privacidade de dados GDPR/LGPD
- Satisfação dos clientes

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 à 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

Sylvia Leão

Membro Independente
Membro dos conselhos da Raia Drogasil, Vivara e Grupo Baumgart

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)

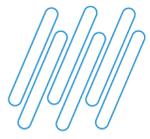
promove evoluções na governança corporativa e na estratégia de ESG da Companhia, avalia a adoção de boas práticas e seleciona e indica integrantes para o Conselho e a Diretoria

Estratégia (CE)

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

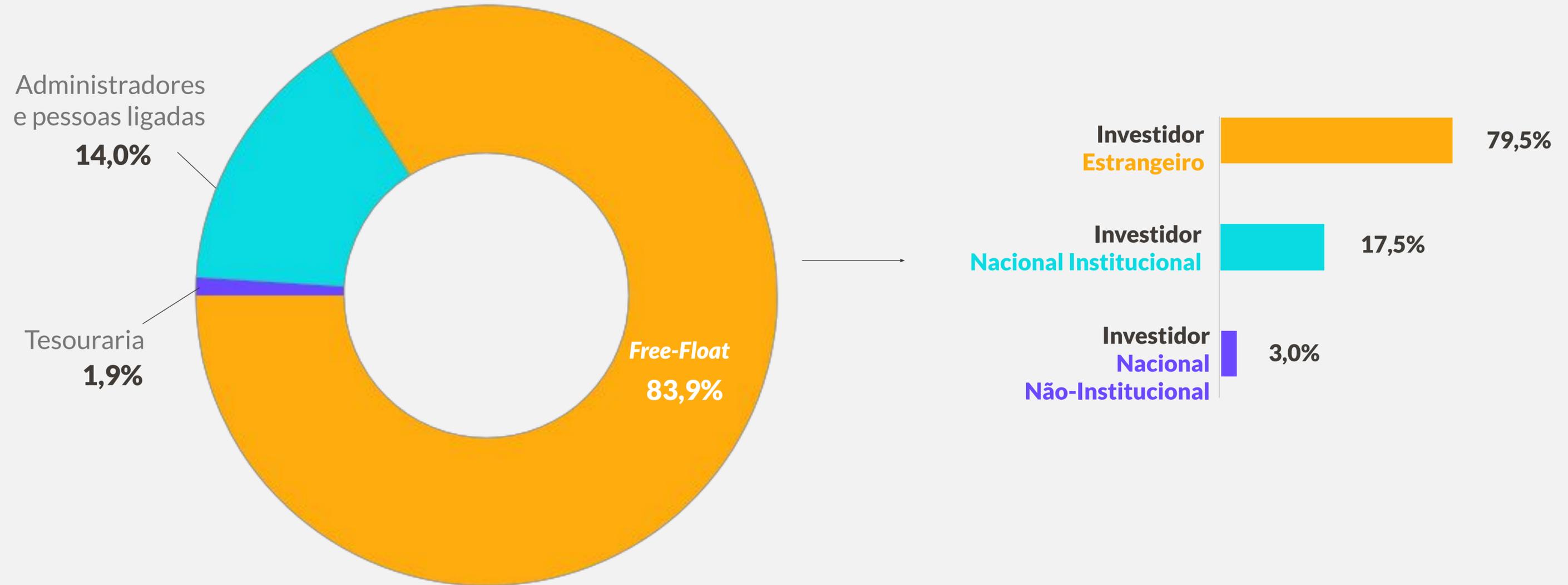
*B3 – Brasil, Bolsa, Balcão

** CPPIB - Canada Pension Plan Investment Board

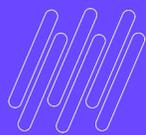


GOVERNANÇA

Estrutura acionária*: True Corporation



*Em 31 de março 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



RUS



COL



CHL



PORT

Por gênero



64%



36%

Por posições de liderança



65%



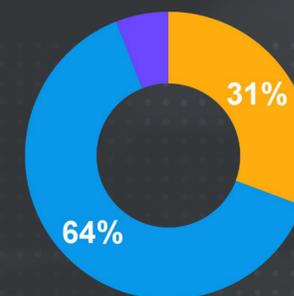
35%

Por faixa etária

Até 30 anos

De 30 a 50 anos

Mais de 50 anos



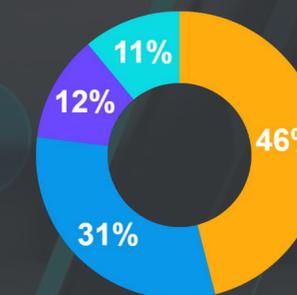
Por atividade desempenhada

P&D

Serviços

Adm / Outros

Vendas

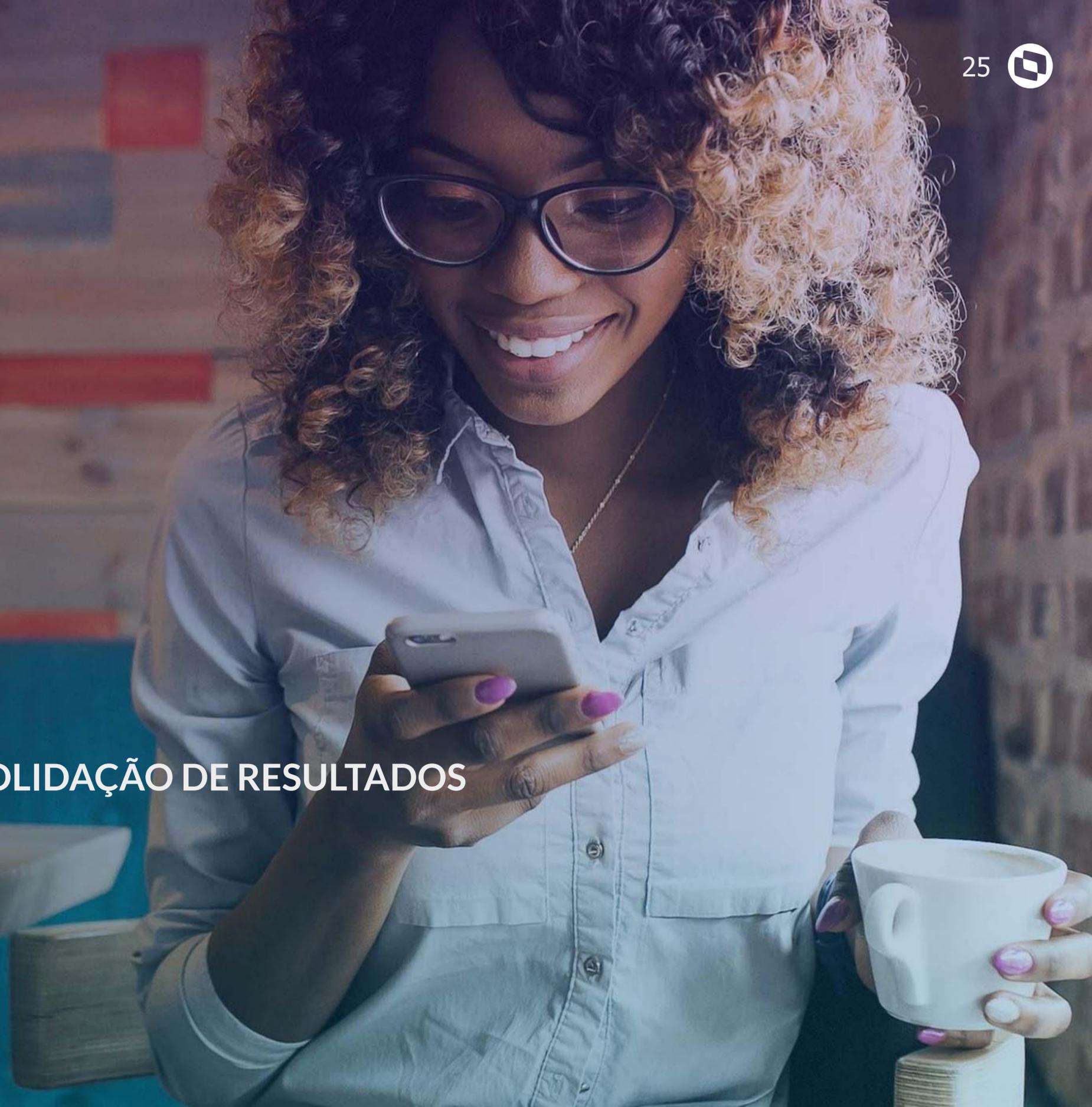


04

TECHFIN

OPERAÇÃO DE CRÉDITO:

EXEMPLOS ILUSTRATIVOS DE CONSOLIDAÇÃO DE RESULTADOS





VISÃO GERAL - MODELO PRINCIPAL

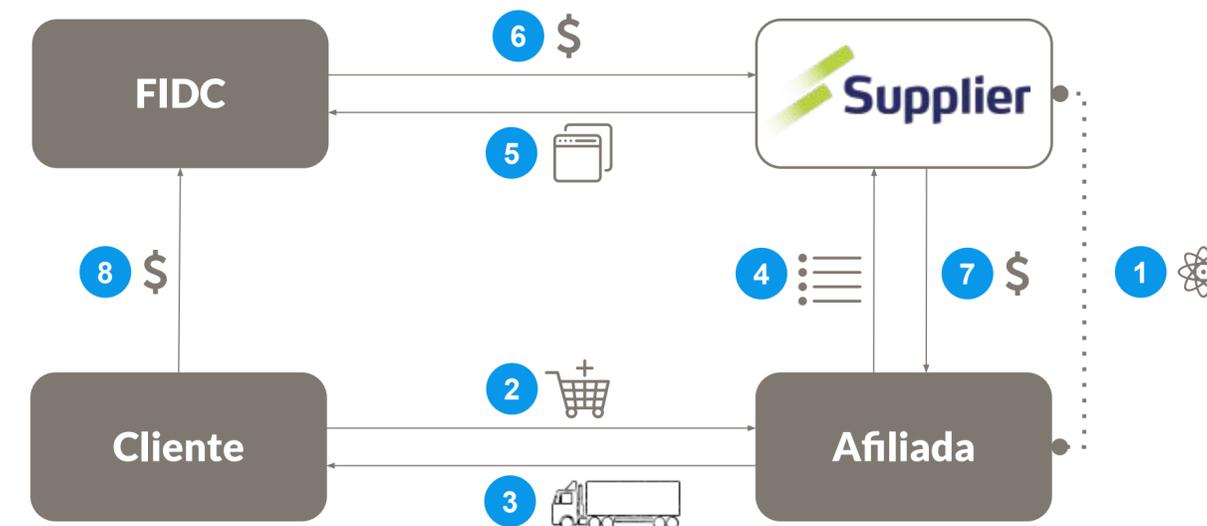


A Supplier é uma administradora de cartão de crédito *private label* B2B virtual que possui um modelo de negócio baseado em parcerias com indústrias e distribuidores (denominadas Afiliadas), fornecendo crédito direcionado ao relacionamento dessas Afiliadas com seus clientes PMEs, através de uma plataforma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

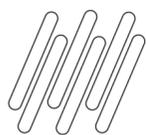
Após a integração com o ERP, a Supplier passa a ter acesso ao histórico de dados de transações da Afiliada com seus Clientes, que são utilizados conjuntamente com informações públicas para estabelecer o limite de crédito para estes Clientes.

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.

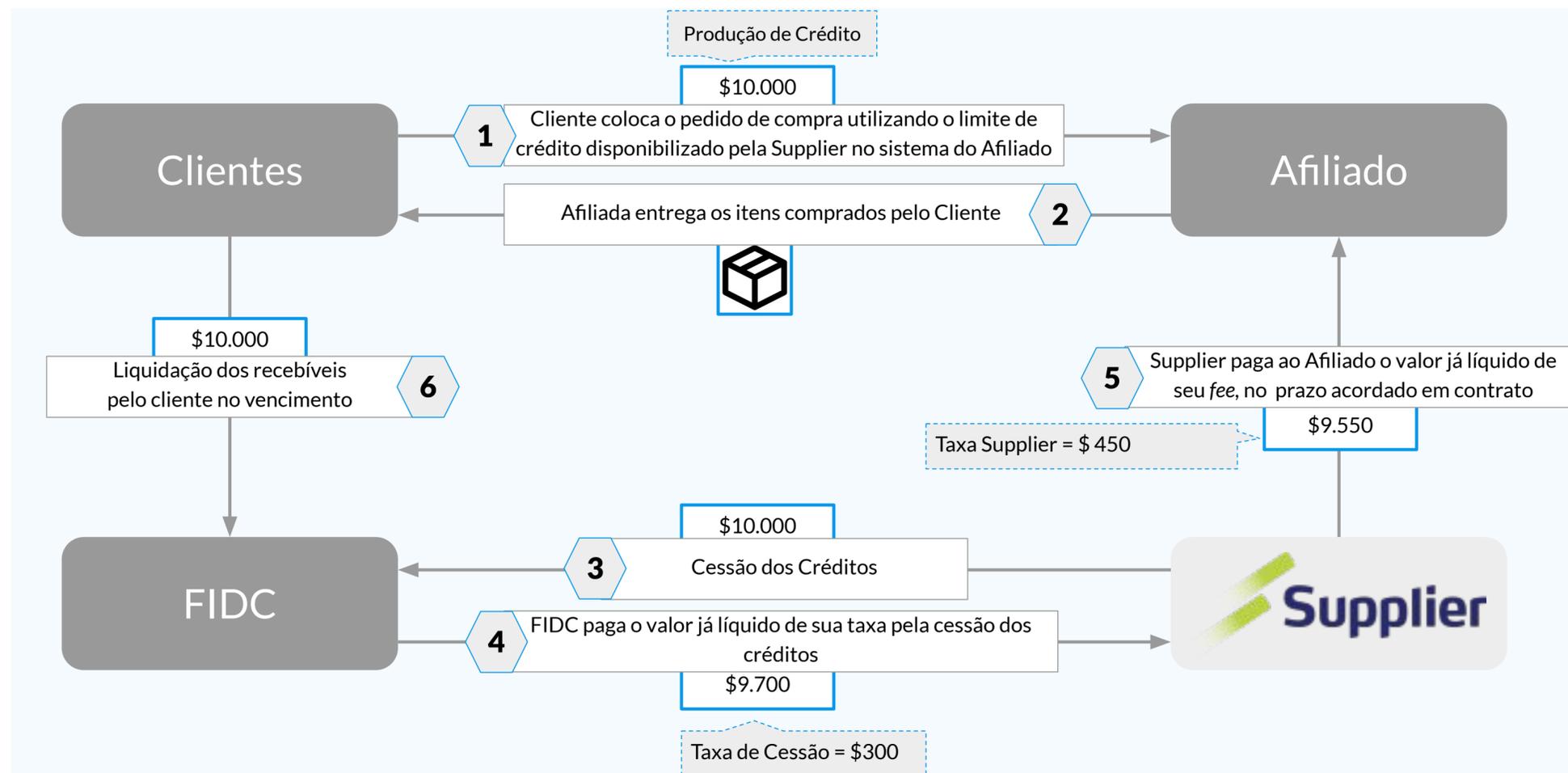
A maior parte das transações da Supplier utiliza esse modelo como padrão. Dependendo da estratégia e buscando maior eficiência, o percentual de transações nesse modelo pode ser alterado, buscando otimizar a utilização dos recursos e, conseqüentemente, aumentar a rentabilidade do negócio.

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)

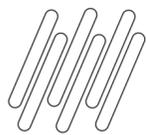
¹CPC: Comitê de Pronunciamento Contábil

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)

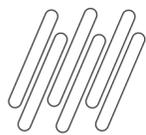
¹CPC: Comitê de Pronunciamento Contábil

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.

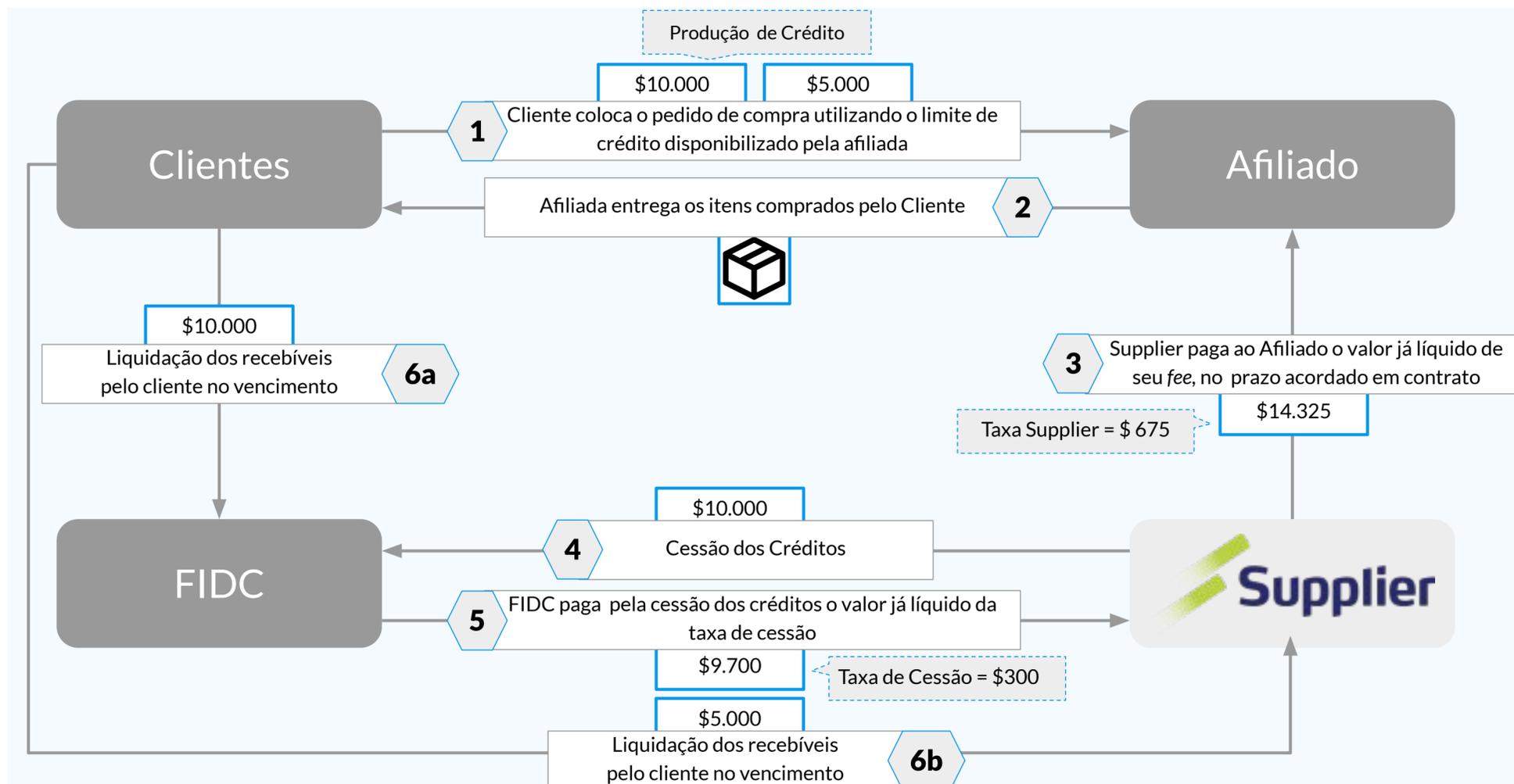
É importante ressaltar que em nenhum modelo de transação é utilizado qualquer recurso da operação de software da TOTVS. Somente recursos do balanço da própria Supplier são utilizados.

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)

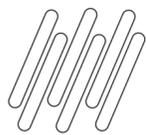
¹CPC: Comitê de Pronunciamento Contábil

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.

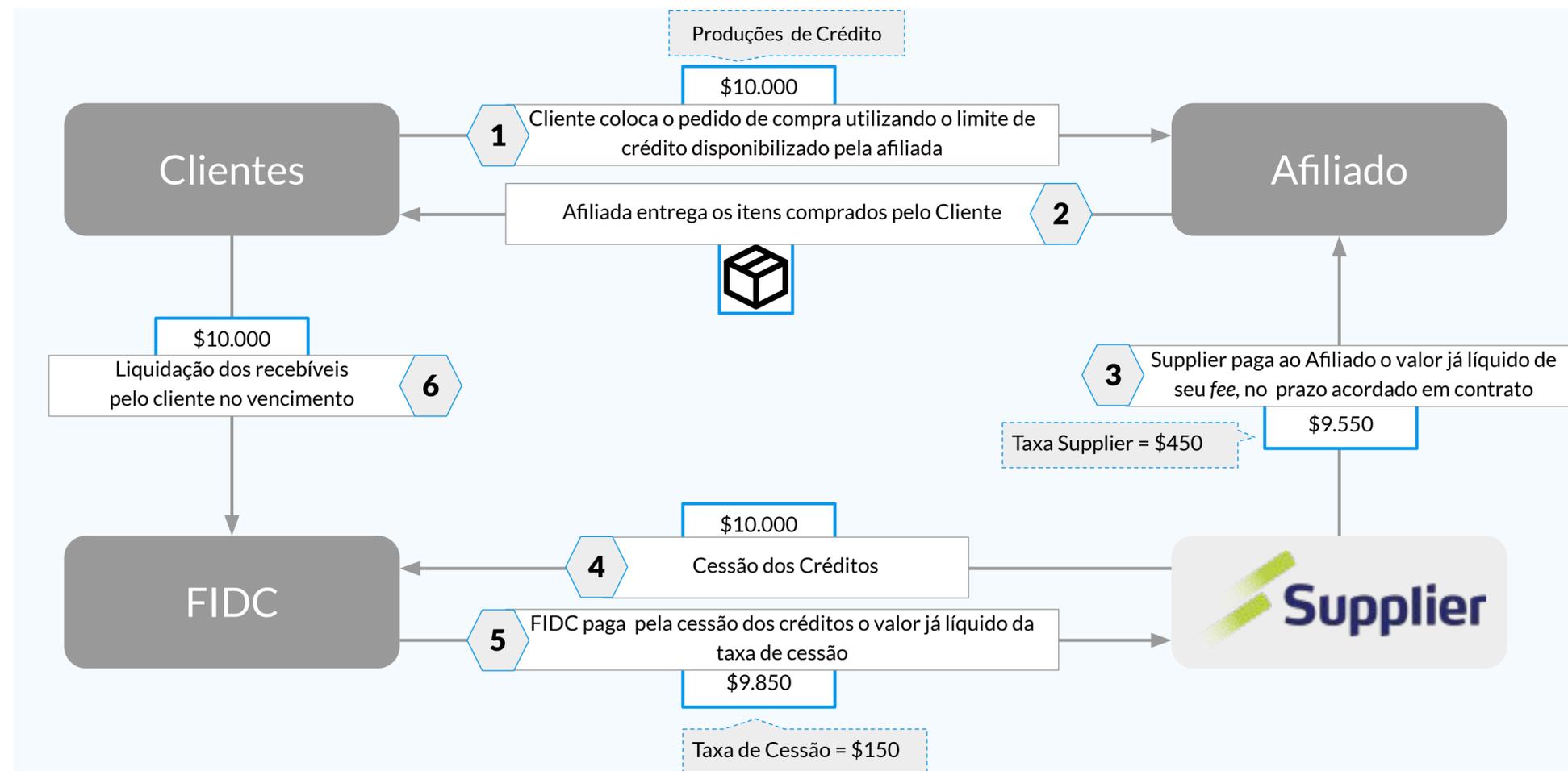
A Supplier, ao realizar a operação sem ceder a carteira de crédito para o FIDC no mesmo período, carrega para o período subsequente o custo de cessão. Entretanto, ao acompanhar a operação consolidada no Acumulado do Período, o efeito negativo da cessão é totalmente compensado.

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)

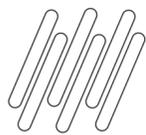
¹CPC: Comitê de Pronunciamento Contábil

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	Mês 1			Mês 2			Acumulado		
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			

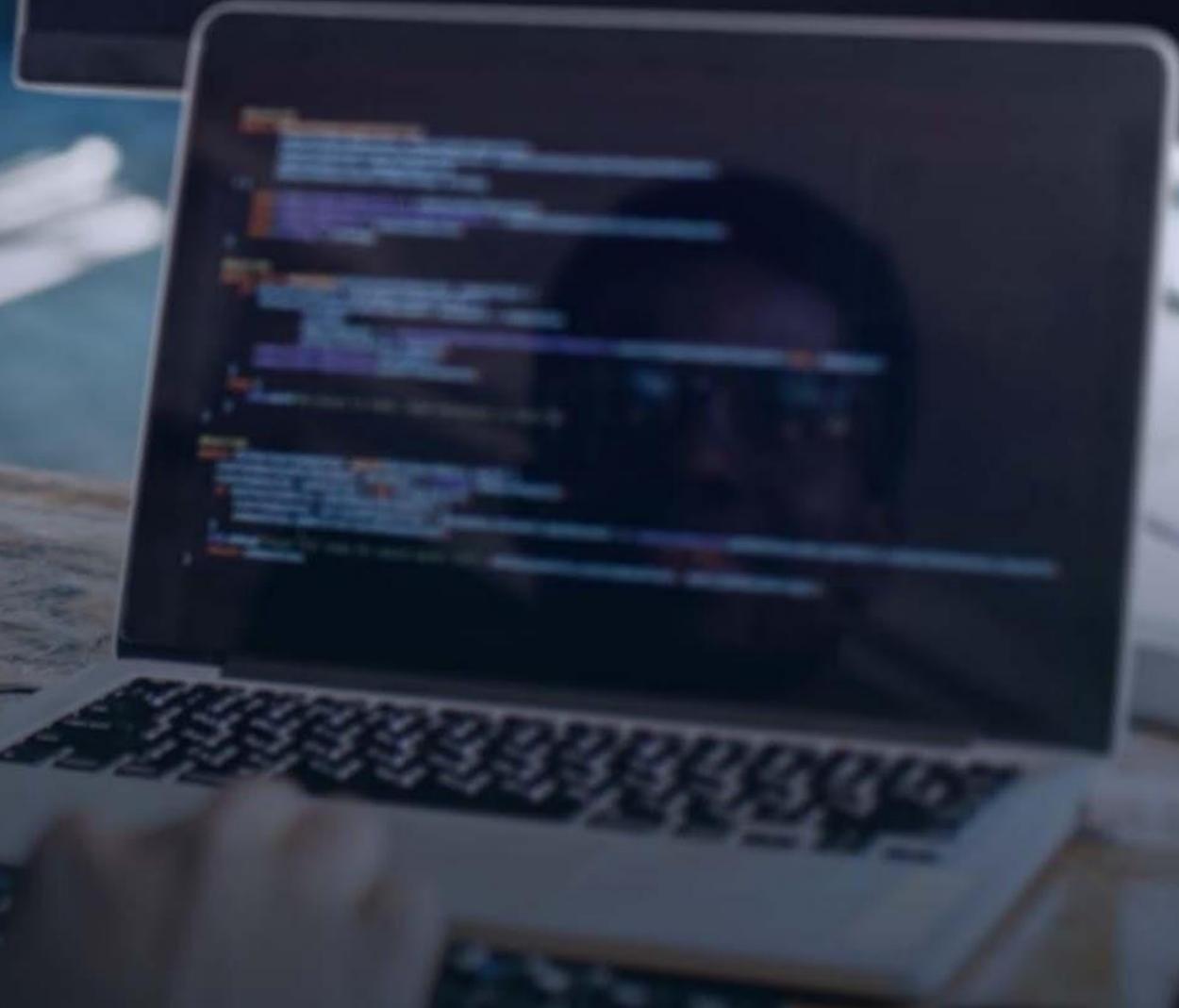
Variações	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC
Receita Apropriada	225	225	-	-	-	-	150	-	150	375	225	150
(-) Cessão	(150)	(150)	-	-	-	-	-	-	-	(150)	(150)	-
Receita Techfin	75	75	-	-	-	-	150	-	150	225	75	150
(-) Custo de Funding	-	-	-	-	-	-	(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.



05

RESULTADOS TRIMESTRAIS 2T22





RESULTADOS DO 2T22: DESTAQUES DO PERÍODO

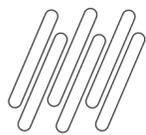
- + Crescimento de Receita Líquida de 30% YoY, mais uma vez impulsionada pelo crescimento da Receita Recorrente de Gestão
- + Aumento da Margem EBITDA QoQ, mesmo com diluição ainda em curso do acordo coletivo e sem o efeito positivo da receita de Licença do Modelo Corporativo do 1T22
- + Techfin: significativa expansão da Margem de Contribuição, com aceleração do crescimento da Receita Líquida de *Funding* e redução da Provisão para Perda Esperada (PDD)
- + Business Performance: reaceleração do crescimento da Receita Líquida QoQ e Adição Líquida recorde de ARR

CONSTRUÇÃO DO ECOSSISTEMA 3D
INTERLIGADO E INTERDEPENDENTE



5.1

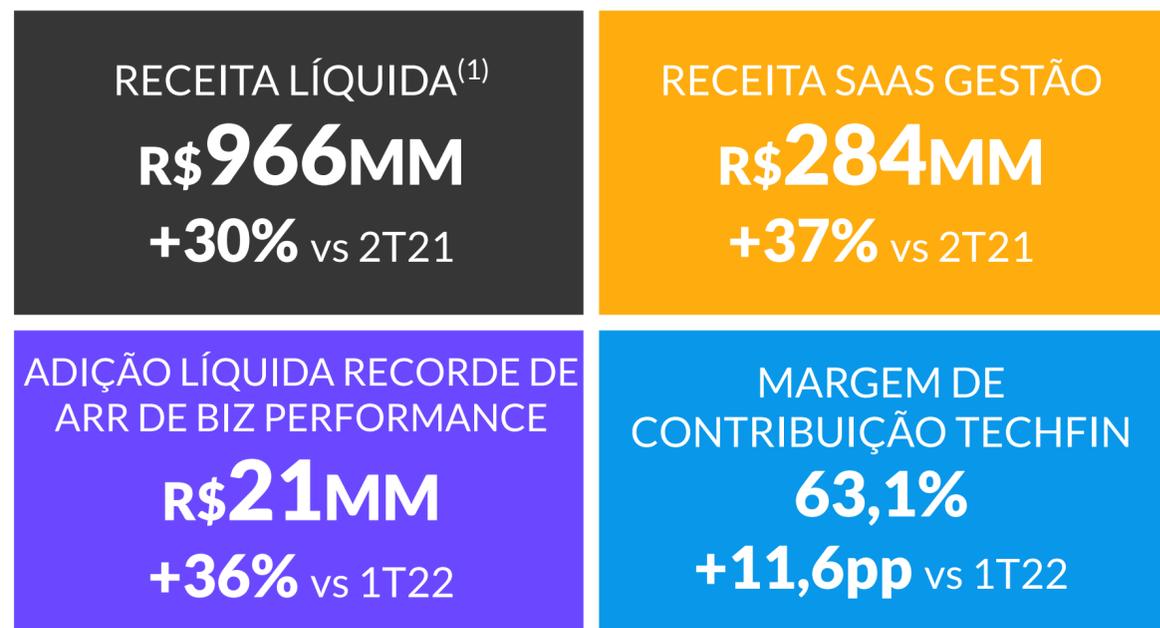
**Destques Financeiros
& Operacionais 2T22**



RESULTADOS CONSOLIDADOS

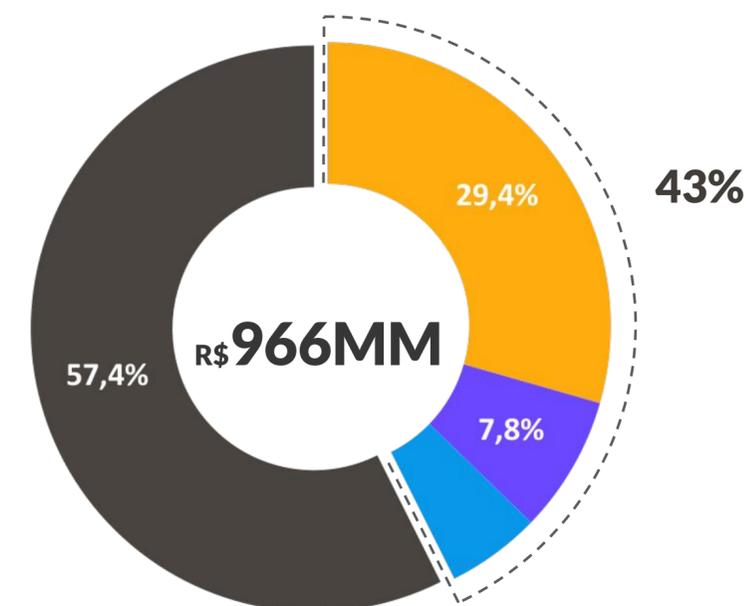
Receita Líquida⁽¹⁾ cresceu 30% vs 2T21, com destaque para:

- **Receita Recorrente de Gestão +27%** vs 2T21
- **Aceleração Receita Líquida de Business Performance +8,2%** vs 1T22
- **Margem EBITDA Ajustada de 23,7%**, +10 pb vs 1T22

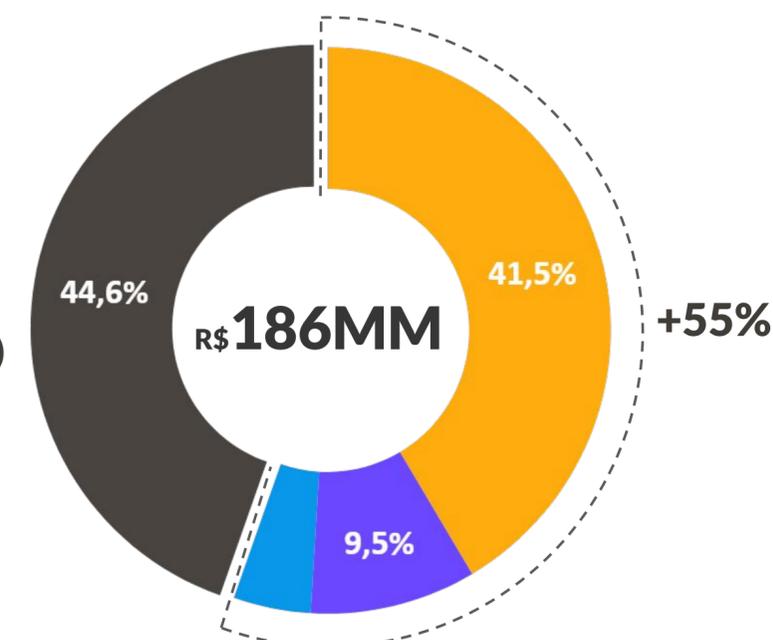


RECEITA LÍQUIDA ⁽¹⁾

2T22

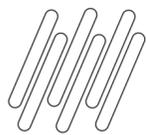


Crescimento 2T22 vs 2T21⁽²⁾



● Outros Gestão ● SaaS Gestão ● Biz Performance ● Techfin

Notas: (1) Receita Líquida de Funding (Non-GAAP), incorpora o conceito de Receita de Techfin líquida do custo de funding na consolidação das receitas da Companhia; e (2) Receita de Gestão, somadas as receitas de Business Performance e de Techfin nas mesmas bases de comparação



DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

Regra dos 40

Avanço de 8,1 p.p. na regra dos 40, impulsionada pelo crescimento da Receita, demonstra novamente que a Companhia tem sido capaz de crescer de forma equilibrada, com aumento da relevância das receitas recorrentes e transacionais e manutenção da rentabilidade em patamares saudáveis.

RECEITA LÍQUIDA 2T22 vs. 2T21

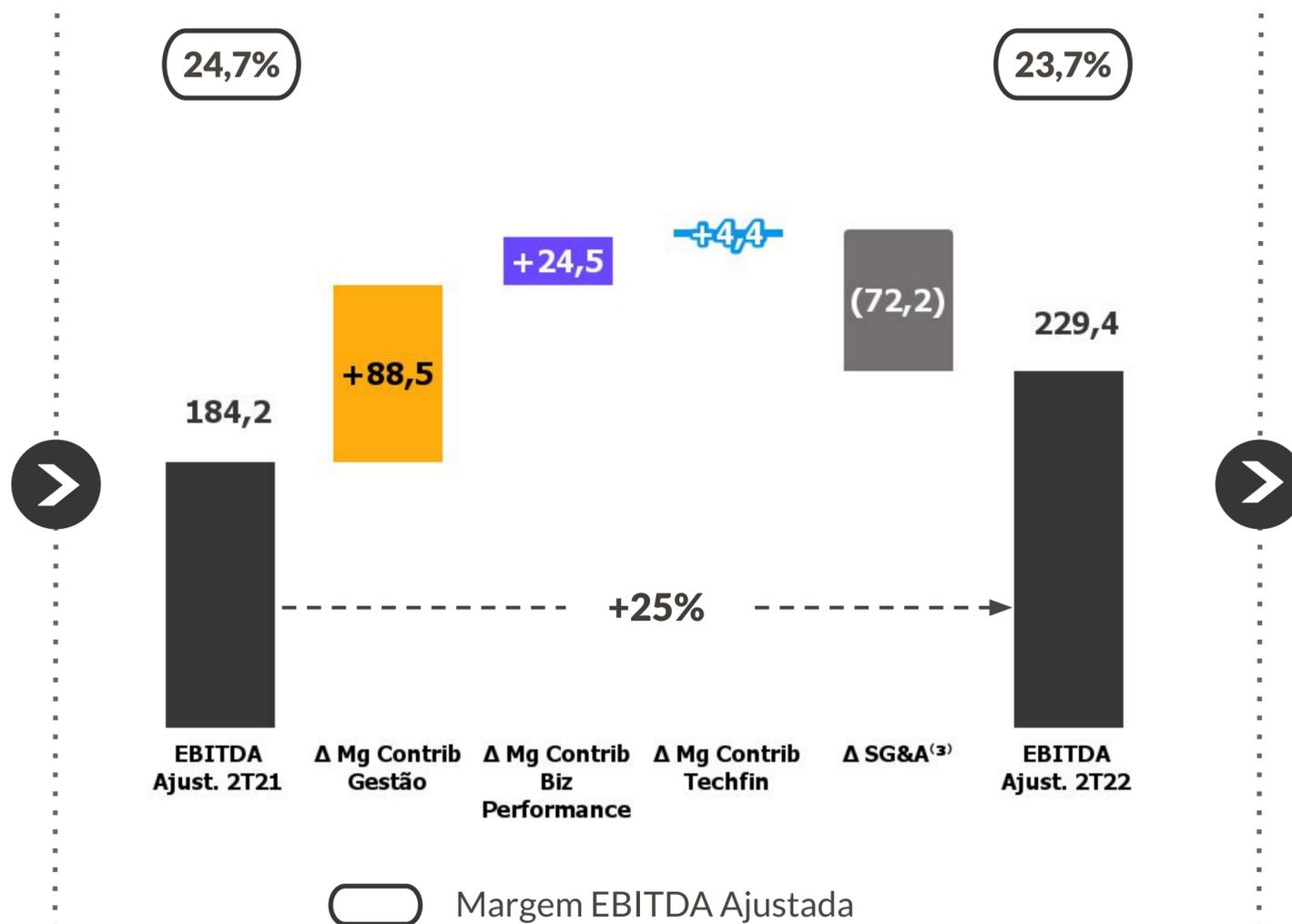
Gestão
+23,6%
+1,2% vs 1T22

Biz Performance⁽¹⁾
+30,4%
+8,2% vs 1T22

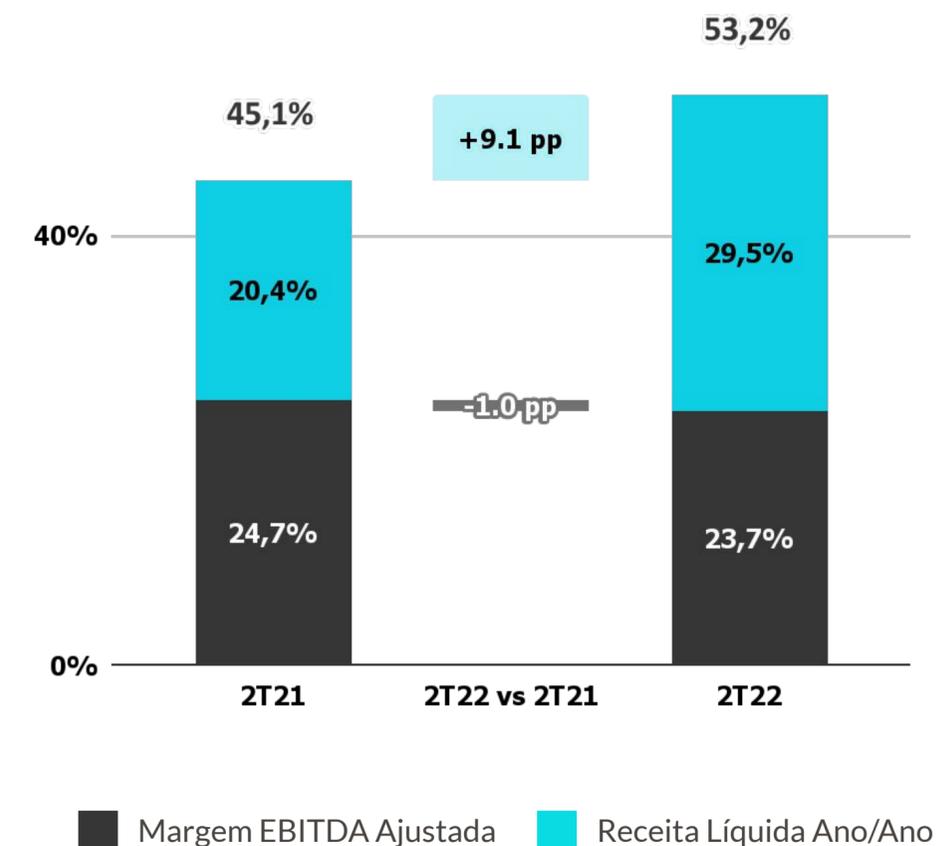
Techfin⁽²⁾
+18,8%
+10,1% vs 1T22

Receita Consolidada
+30%
+2,2% vs 1T22

EBITDA AJUSTADO 2T22 vs. 2T21 (R\$MM)



REGRA DOS 40



Notas: (1) Considera os resultados não auditados da RD Station de jan/21-mai/21; (2) Receita de Techfin Líquida de Funding; e (3) Somatória das Despesas Comerciais, Marketing, Gerais e Administrativas, Outras e Equivalência Patrimonial



5.2

Ecossistema de 3 Dimensões



ECOSSISTEMA DE 3 DIMENSÕES - GESTÃO

Gestão

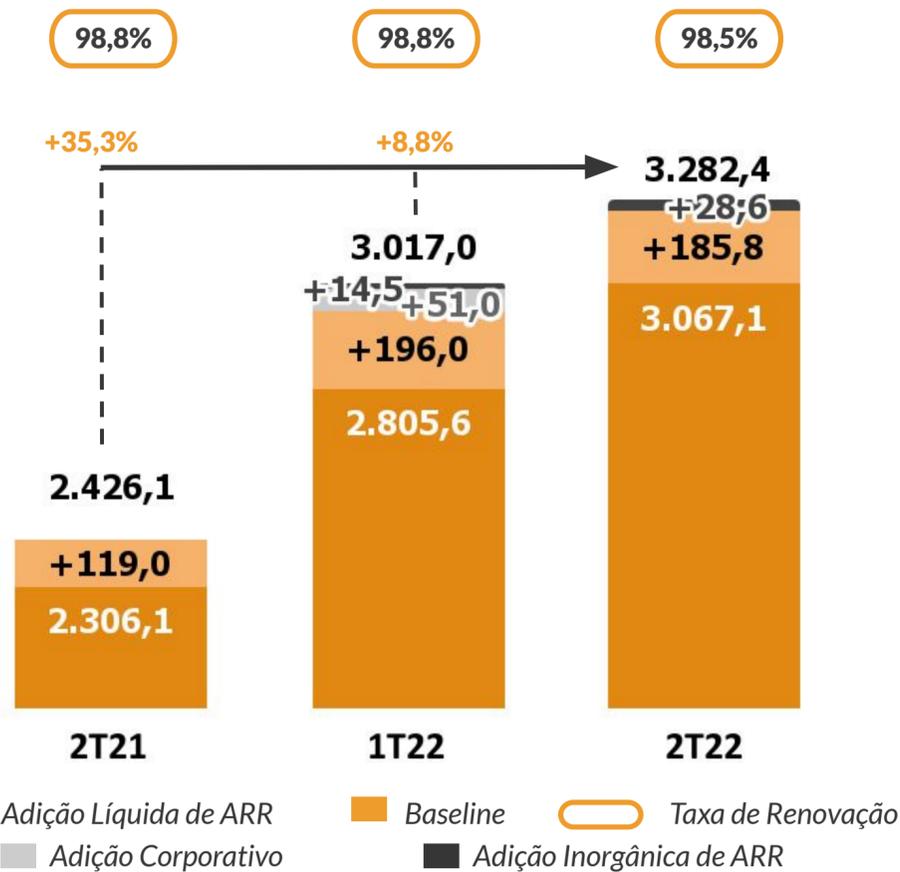
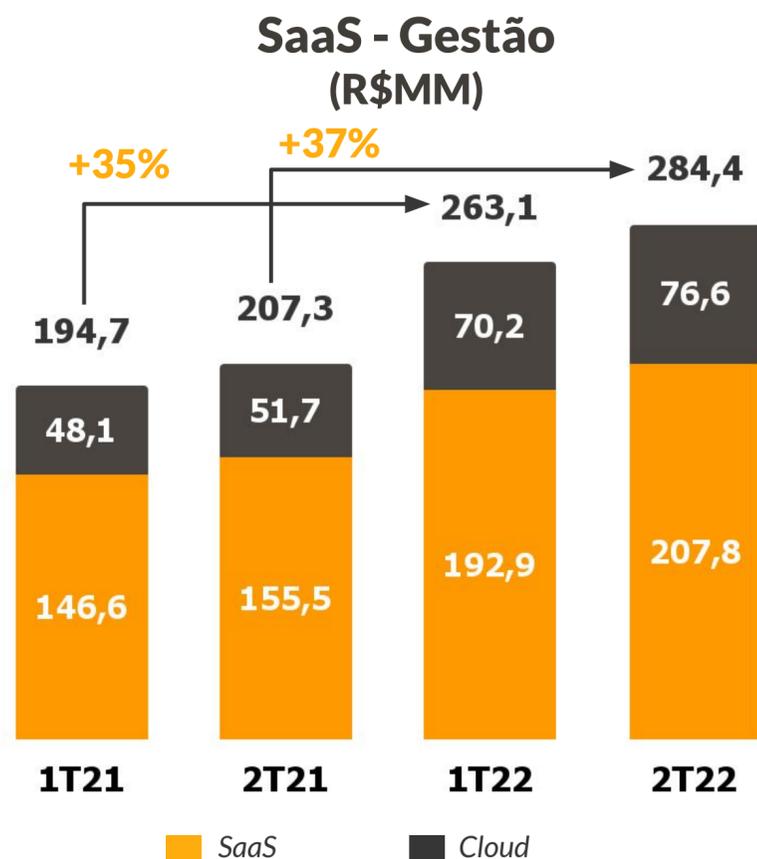
Crescimento de 27% na Receita Recorrente, com destaque para crescimento no Volume de vendas e Taxa de Renovação acima de 98%.

RECEITA RECORRENTE
R\$713MM (+27% vs 2T21)

ARR (R\$MM) E TAXA DE RENOVAÇÃO
R\$186MM (+35% vs 2T21)

Signings SaaS: 79% dos total de signings do 2T22
Novos clientes: 31% dos signings de SaaS do 2T22
% da Receita Recorrente em Gestão: 85%

Adição bruta ARR LTM (excl. Modelo Corporativo)
~70% Volume - novos signings
~30% Preço - reajustes contratuais (Pricing Power)

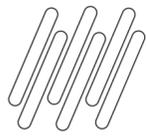


Destques - Trimestre

Adição Líquida de ARR (R\$MM)
Volume LTM (excl. Corporativo)

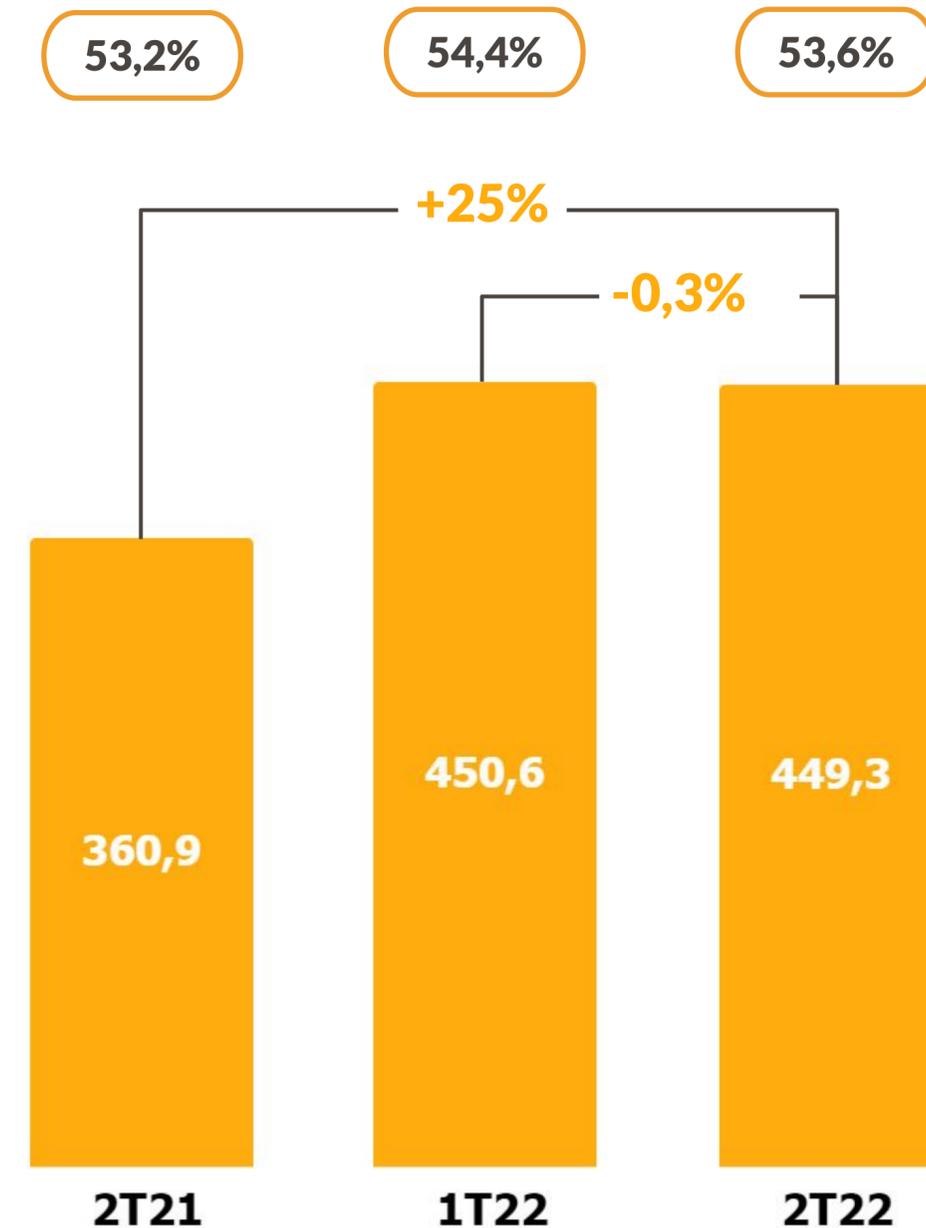


- Crescimento de 8 p.p. no Volume ano contra ano, aumentando representatividade vs. Preço
- O crescimento do Volume permitiu a TOTVS entregar mais Adição Líquida na comparação ano contra ano



MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Crescimento de 40 pontos base da Margem de Contribuição no ano contra ano, explicado principalmente pelo crescimento da Receita Recorrente, mesmo com a diluição apenas parcial do maior impacto do reajuste coletivo de salários no resultado do 1T22 versus 2021, ao passo que a inflação média de receita se manteve em patamares estáveis no período.



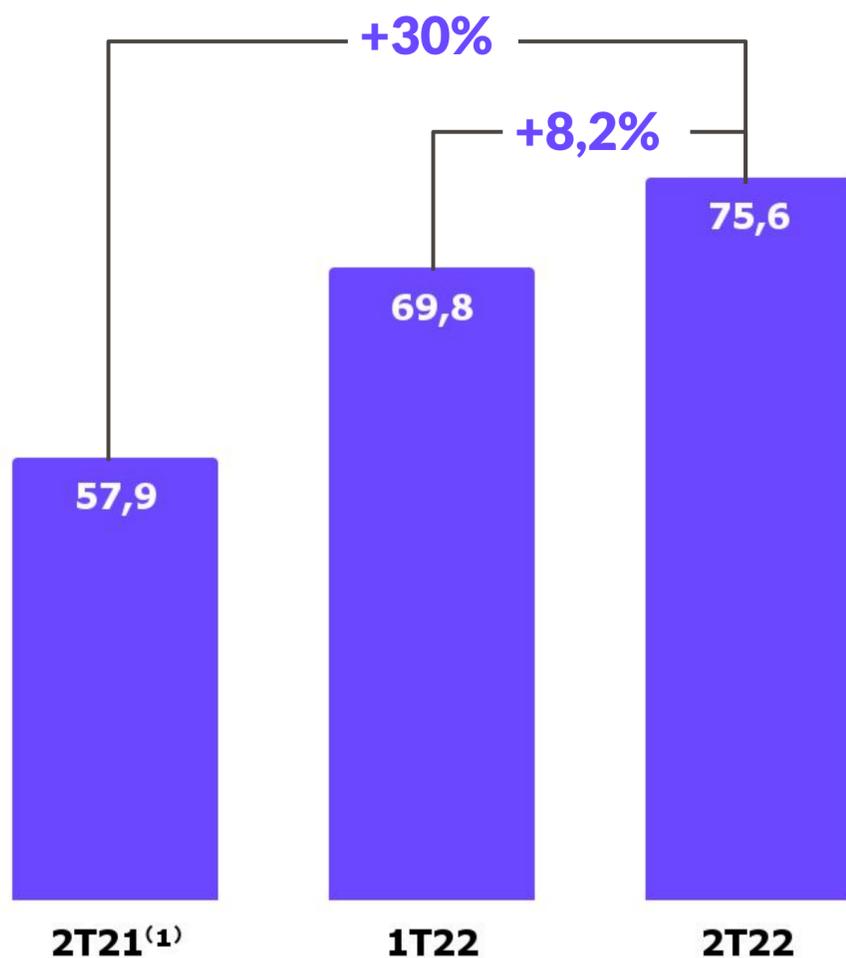
 % Margem de Contribuição

 Margem de Contribuição (R\$MM)

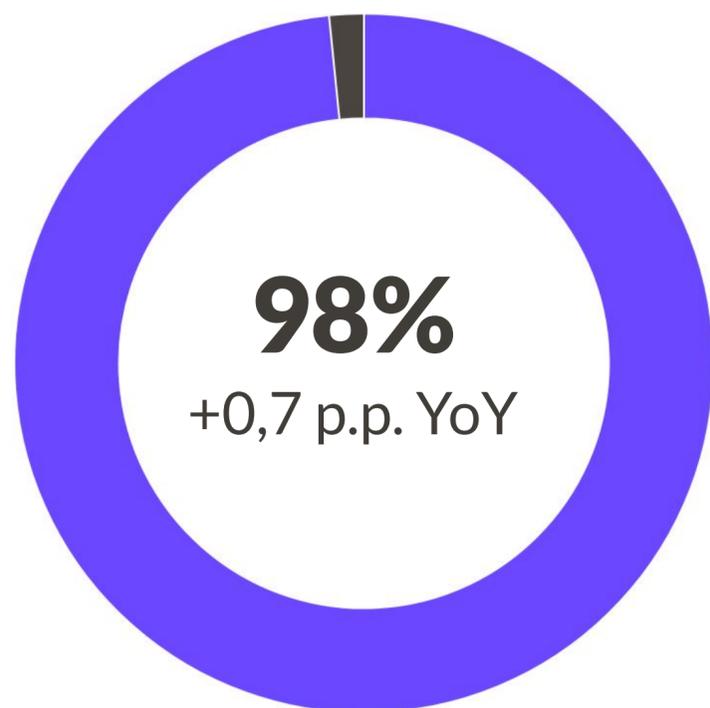
Business Performance

Receita Líquida do trimestre cresceu 30% versus o 2T21, na mesma base de comparação, puxada pelo avanço de 31% da Receita Recorrente

RECEITA (R\$MM)



RECEITA RECORRENTE 2T22



■ % da Receita Recorrente vs Receita de Biz Performance

Destques - Trimestre

ARR (R\$MM) e Taxa de Renovação (+34% YoY orgânico)

97,5%

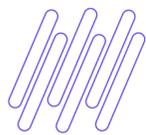
97,7%

97,3%

Período	Baseline	Adição Inorgânica	Adição Líquida de ARR	Total ARR
2T21	17,3	+212,0	+2,6	231,9
1T22	268,6	+15,6	-	284,2
2T22	284,2	+21,3	-	305,5

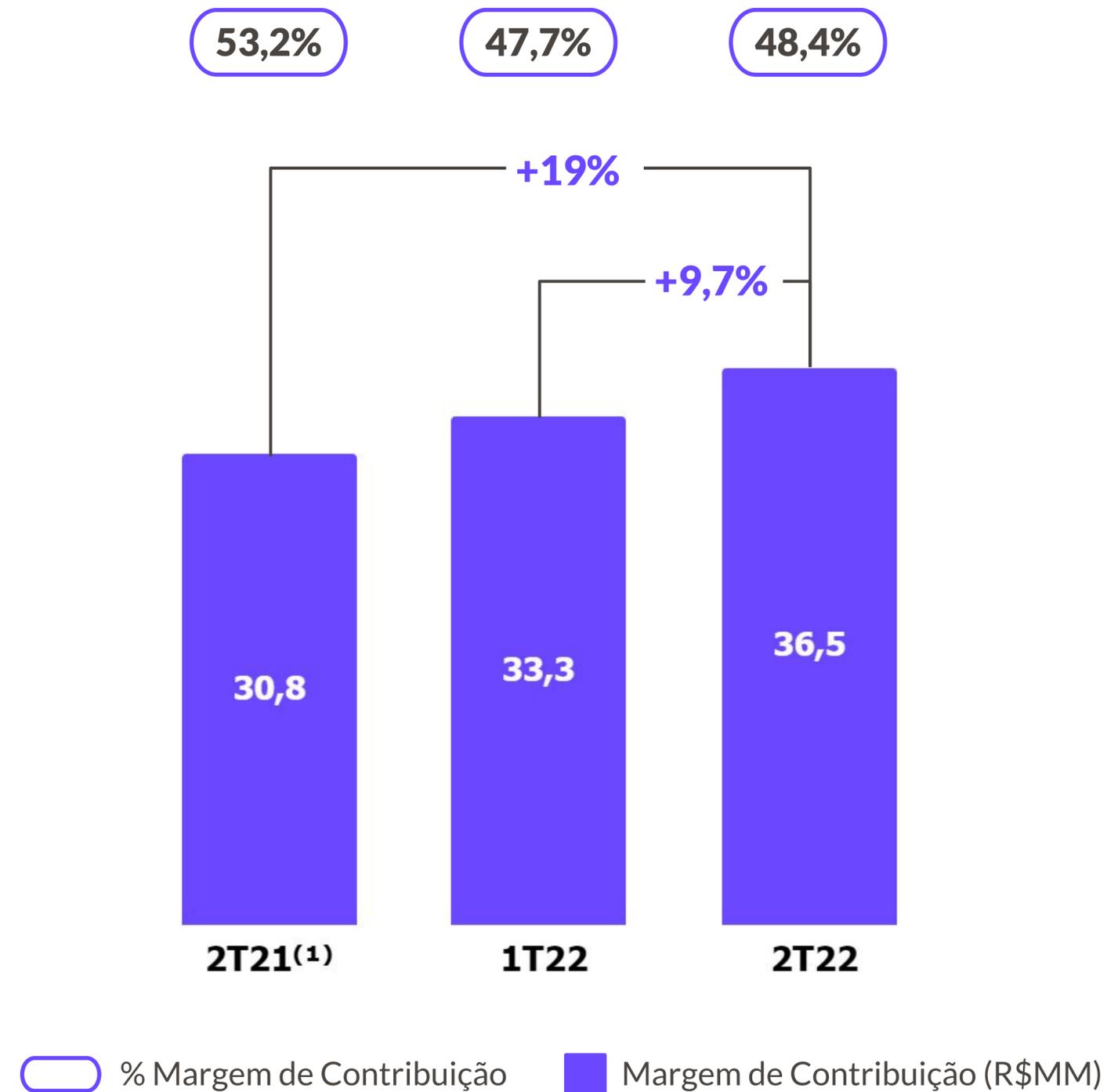
- Recorde histórico de Adição Líquida de ARR
- Expansão de *up-selling* do produto Entry-Level e do *cross-selling* do produto CRM na RD Station

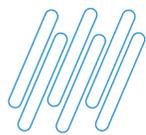
Notas: (1) Considera os resultados não auditados da RD Station de jan/21-mai/21



MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

O aumento de 70 pontos base sobre o 1T22, ocorreu principalmente pelo crescimento de 7,9% da Receita Recorrente, demonstrando que, mesmo com um momento e mandato focado na aceleração da receita, a TOTVS sempre busca equilibrar crescimento e rentabilidade na Dimensão de Business Performance.



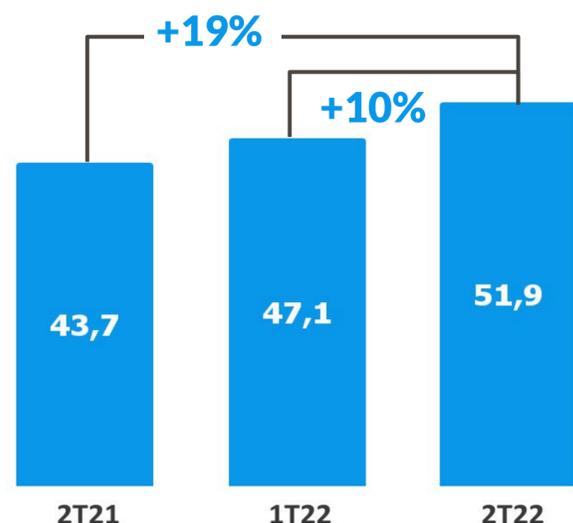


ECOSSISTEMA DE 3 DIMENSÕES - TECHFIN

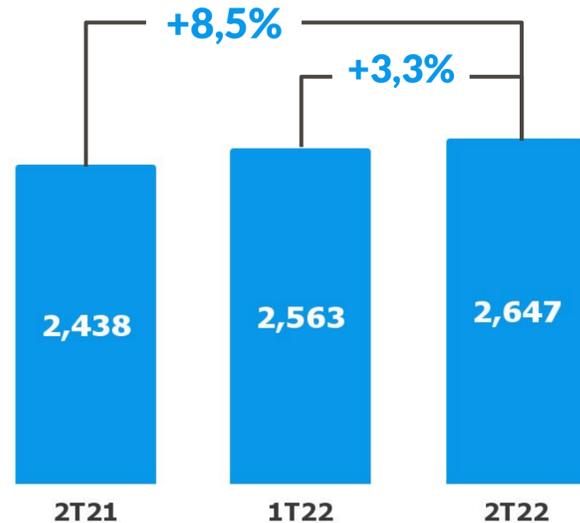
Techfin

Receita Líquida de Funding cresceu 10% trimestre contra trimestre, com aumento de 11,6 pp na Margem de Contribuição

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

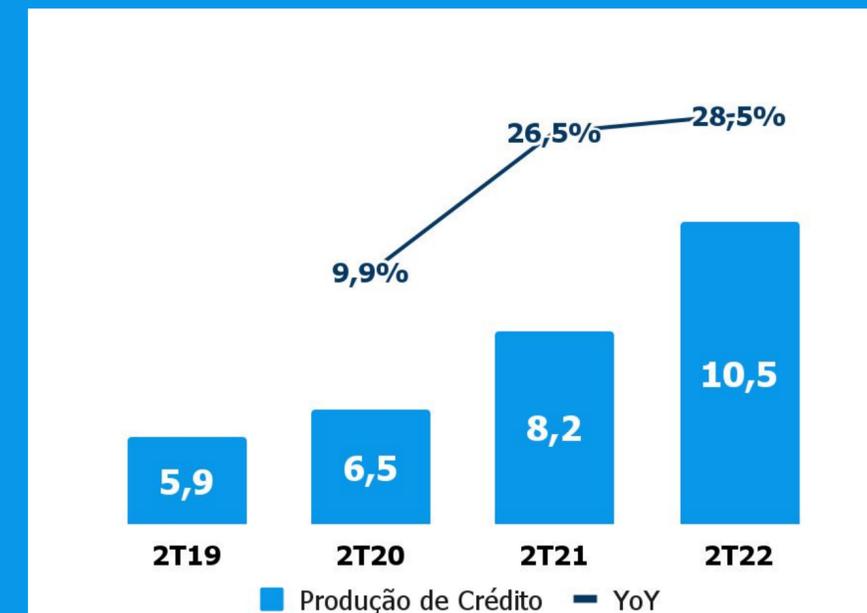


Produção de Crédito (R\$bi)

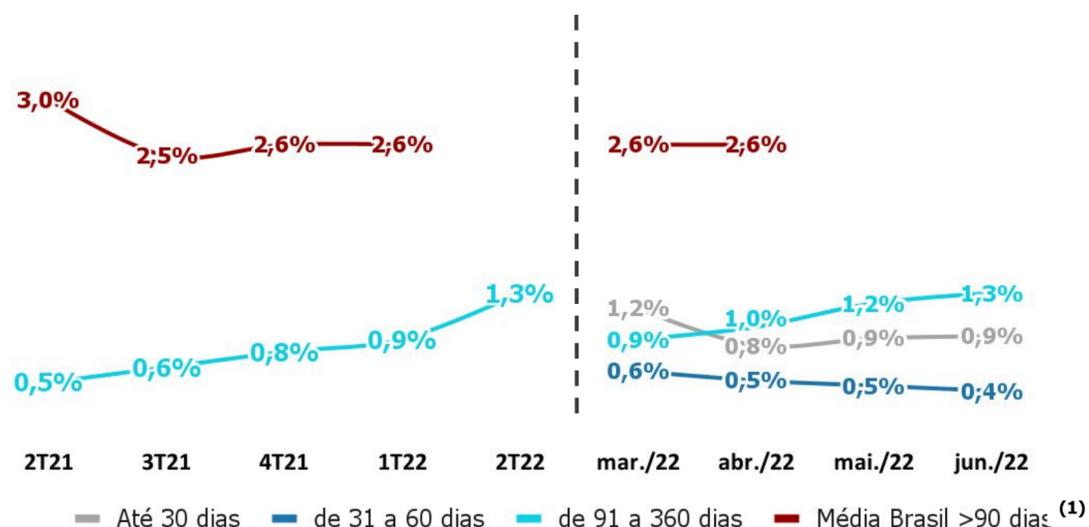


Destques - Trimestre

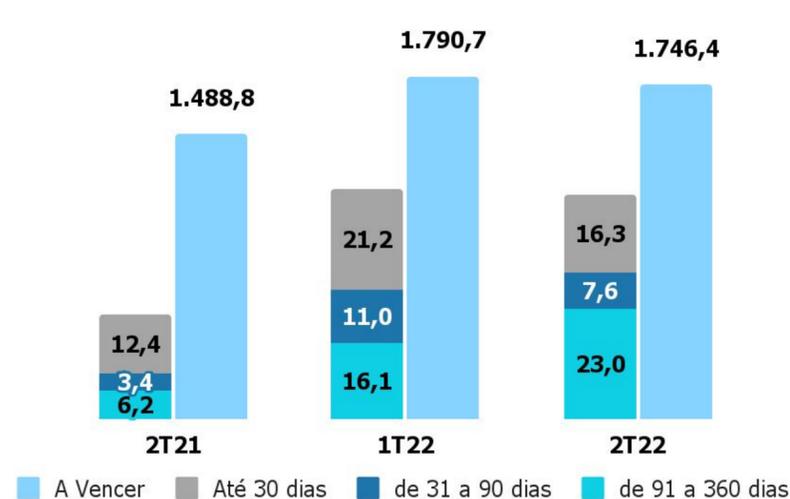
Produção de Crédito LTM (R\$bi)



Inadimplência (% Carteira de Crédito)



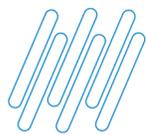
Carteira de Crédito (R\$ MM)



Pipeline da Supplier Produto Mais Negócios (%)

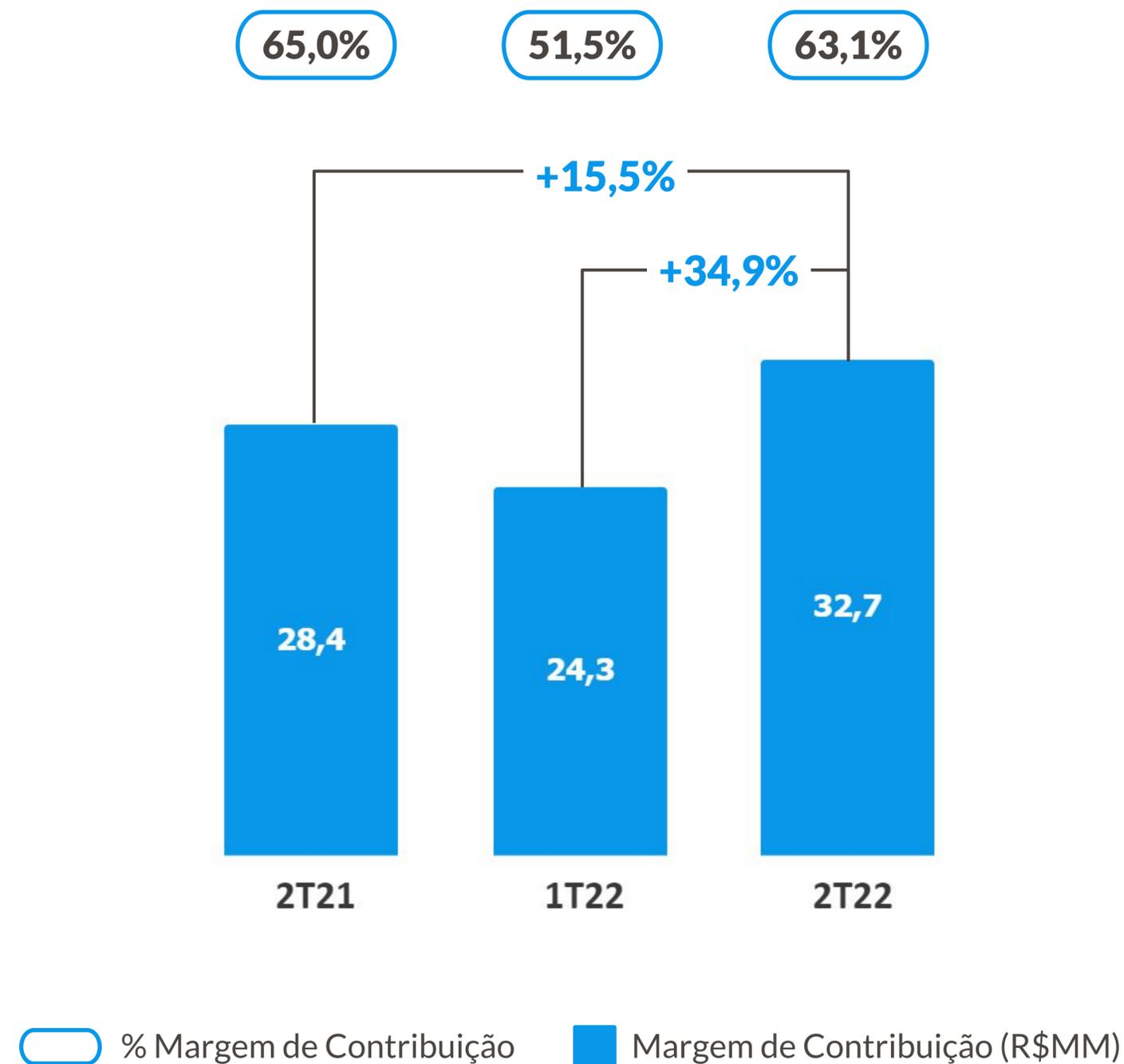
56%
Afilados em
Prospecção

60%
Afilados em
Implantação



MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Expansão de 11,6 pp comparado ao 1T22, devido principalmente ao crescimento de 10% da Receita Líquida de Funding e pela redução de 29% na Provisão para Perda Esperada.





5.3

CAPITAL HUMANO & ESG



Cultura forte

Time diverso e multidisciplinar

□ **Aumento** de participação dos Grupos de Afinidade – 2022 – 1 ano!

Implementação dos programas:

#inclusãonaTOTVS

inclusão de PCDs e banco de Talentos

#elasnaTOTVS com reflexo positivo nos indicadores de gênero



+ **96% dos TOTVERS** acreditam no futuro da organização

+ **93% dos TOTVERS** dizem que os líderes agem de acordo com a cultura #SOMOSTOTVERS



- **Aumento** do número de contratações
- **Aumento** de *awareness* e reputação



Atração e desenvolvimento de talentos

TOTVS como principal **escolha dos talentos e jovens para carreira Tech**

□ Estratégia para desenvolvimento de *pipeline* de jovens:

Ampliar pipeline e contribuir para transformação do país por meio da capacitação em tech.



Ser referência para profissionais em início de **carreira em tecnologia** atraindo e desenvolvendo jovens talentos



□ **Redução** do Attrition: menor número de saídas voluntárias (últimos 15 meses)

□ **Aumento 3 pontos** no e-NPS (*Employee Net Promoter Score*) vs 2021



Certificação GPTW pelo terceiro ano consecutivo

Satisfação e retenção de TOTVERS como estratégia de negócio

Engajamento e retenção

□ **Cultura forte**



□ **Atração e desenvolvimento de talentos**



□ **Engajamento e retenção**

(-) **exposição** à oscilação de mercado de talentos e (+) **oportunidade** de atração e valorização da TOTVS

Relato Integrado 2021

E

Incorporação de dados sobre **emissões de gases de efeito estufa** (Relatório no modelo da CDP, *Carbon Disclosure Project*) e **ampliação do disclosure das iniciativas e projetos da TOTVS** no âmbito das ODS (Objetivos de Desenvolvimento Sustentável)

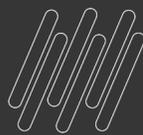
S

Implementação do **modelo de trabalho flexível, saúde mental, diversidade e inclusão, educação para o trabalho** e parcerias para implementação desta agenda

G

Avanços na **revisão da matriz de riscos, iniciativas LGPD** e a **conclusão da implementação das comissões ODS** e temáticas ESG





MENSAGEM FINAL

Jornada para tornar a TOTVS no *Trusted Advisor* de seus Clientes

Nossa proposta de valor é melhorar o resultado das empresas e, através da tecnologia, ajudá-las a alavancar seus negócios, sendo mais rentáveis e crescendo suas operações. Esta é uma proposta ampliada, que reflete a construção do ecossistema 3D, e que segue se beneficiando da necessidade das empresas de investir em tecnologia, independentemente do cenário econômico.

O processo de consolidação das 3 dimensões de forma integrada, interligada e interdependente, auxiliará cada vez mais nossos clientes a venderem mais e de forma mais inteligente com Biz Performance, a terem acesso mais amplo, simples e barato a serviços financeiros com Techfin e a ter mais eficiência nos processos com Gestão.



GESTÃO

Crescimento da Receita Recorrente de Gestão segue impulsionada pelo crescimento da Receita de SaaS e ampliando sua relevância na receita total, atingindo o este trimestre o patamar histórico de 85% da ROL Gestão



BUSINESS PERFORMANCE

Adição recorde de ARR no período demonstra um avanço consistente nas vendas ao longo do trimestre e reforça o tamanho da oportunidade deste mercado com baixa penetração. Seguimos convictos no potencial desta Dimensão e apostando forte em um crescimento acelerado, porém em equilíbrio com a rentabilidade



TECHFIN

Melhora da Margem de Contribuição no trimestre comprova que este é um negócio diferenciado, com capacidade de rapidamente ajustar a operação para manter o crescimento, preservando seu ativo mais valioso, o sadio histórico de baixo nível de perdas de crédito.

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.



totvs.com



totvs.store



[@totvs](https://twitter.com/totvs)



[@totvs](https://www.instagram.com/totvs)



[/totvs](https://www.youtube.com/totvs)



[company/totvs](https://www.linkedin.com/company/totvs)

[#SOMOSTOTVERS](https://twitter.com/totvs)

