



#### **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.





# M NOSSA HISTÓRIA



#### Trajetória singular e consistente



1980

STARTUP
Nasce a
Microsiga



1990

WARM UP
Sistema de
Franquias



2000

NUMBER 1 BRAZIL
Nasce a
TOTVS



2010

SIMPLIFYING THE BUSINESS WORLD

- + Cloud
- + SaaS



2020

TRUSTED ADVISOR

Ecossistema em 3 Dimensões

**1983** 

Laércio Cosentino criou a Microsiga Assessoria, Software e Comércio de Computadores 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-on* (2019 e 2021) que captaram R\$2,5 bilhões

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?



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

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

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
- Identificamos espaço para ampliar nossa proposta de valor (melhorar o resultado das empresas) e assumir um novo posicionamento (trusted advisor)
- Techfin e Business Performance são esses novos mercados



# Nossos Números



#### +70 mil clientes

de todos os portes em mais de 40 países



#### 11 Franquias Consolidadoras

espalhadas por todo o Brasil para atender nossos clientes



#### 12 unidades de relacionamento com clientes

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



#### ~R\$2,7 trilhões(2)

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(3)

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



#### ~1/3 das Companhias(1)

listadas na B3 são clientes da TOTVS





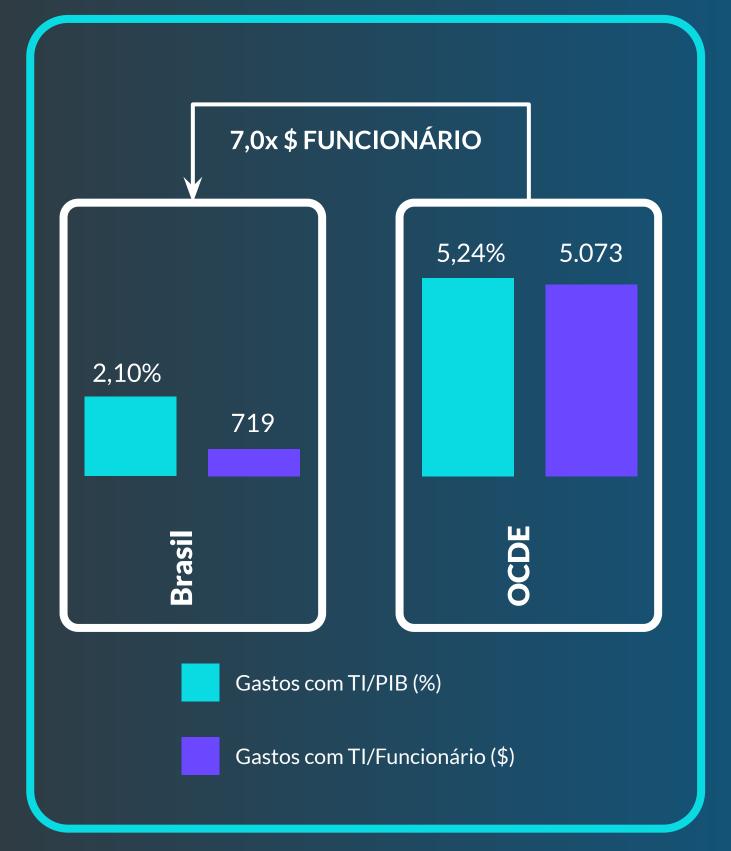
## **INVESTIMENTO EM SOFTWARE 2022**



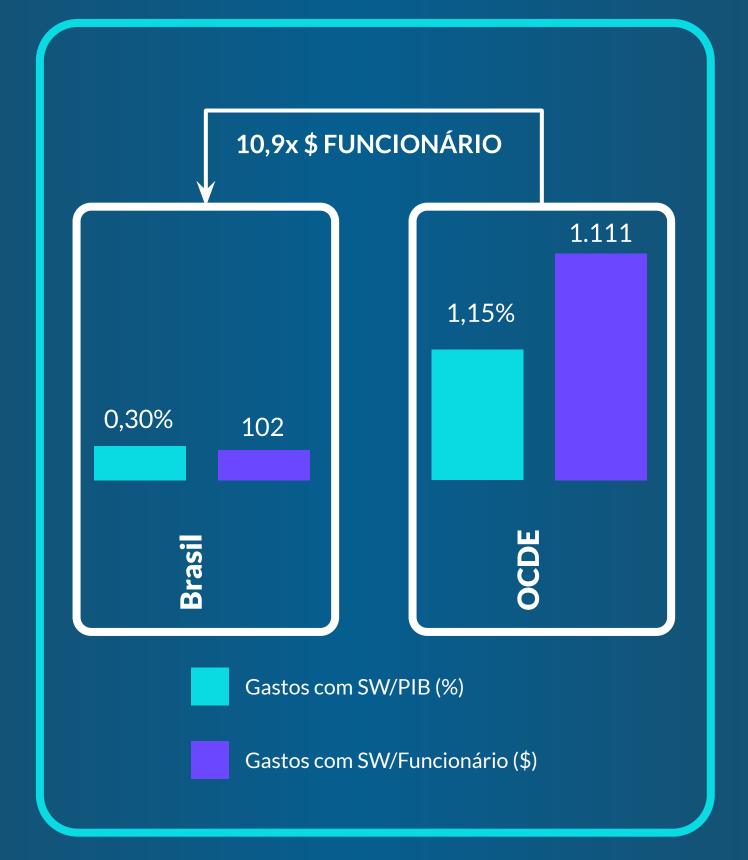


O GASTO DE TI E SOFTWARE, EM QUALQUER MÉTRICA, AINDA É BAIXO

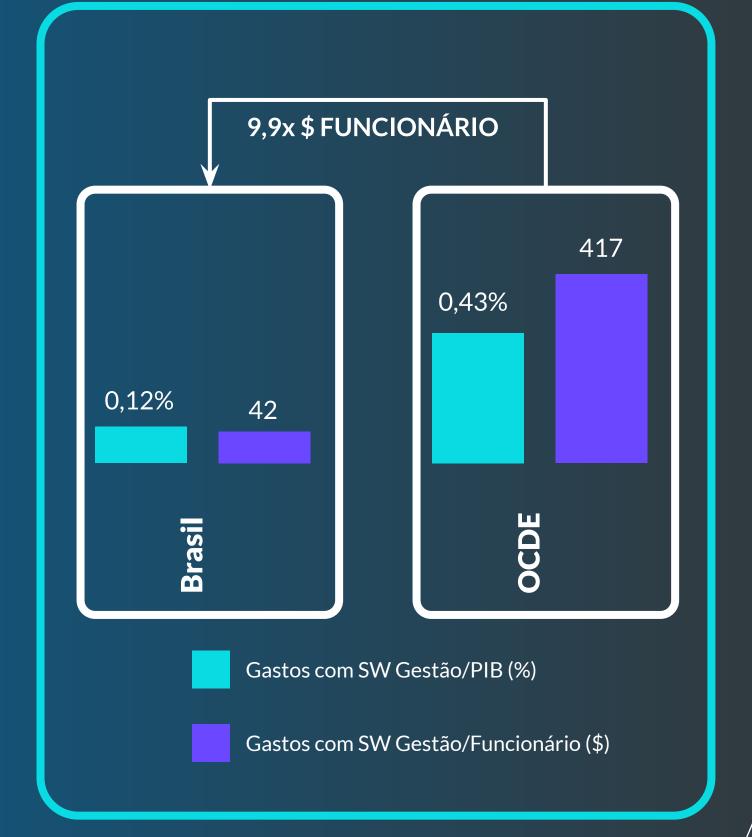
#### **GASTOS COM TI**



#### **GASTOS COM SOFTWARE**



#### **GASTOS COM SW GESTÃO**



Fonte: Banco Mundial, OCDE, TOTVS

## /// MERCADO DE SOFTWARE



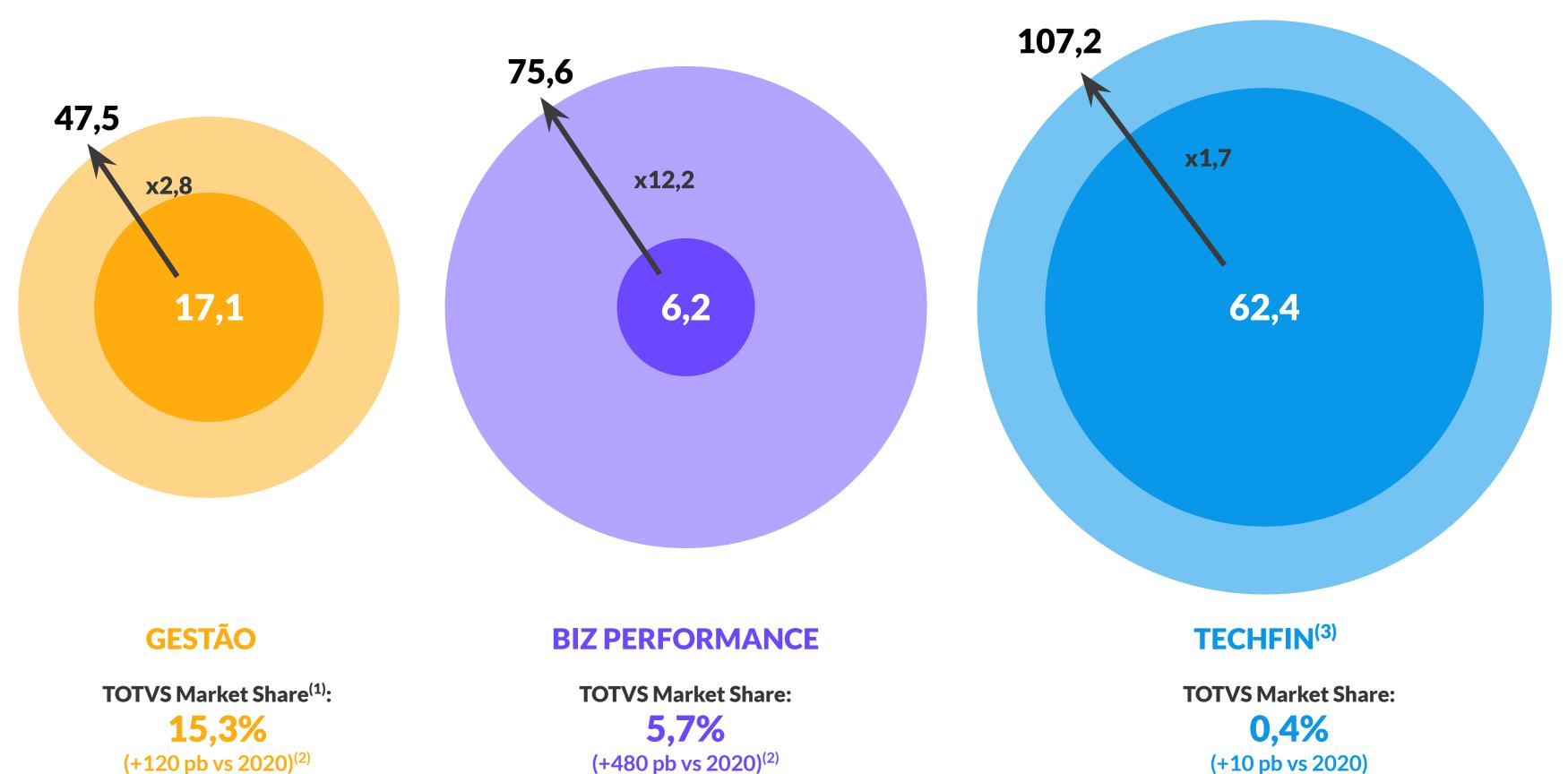
TOTVS tem crescido acima do Mercado de EAS (Enterprise Application Software) que, por sua vez, cresceu consistentemente acima do PIB e acelerou seu ritmo nos últimos anos

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









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



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

(+480 pb vs 2020)<sup>(2)</sup>

**MERCADO ATUAL** (2022)

**MERCADO POTENCIAL** 

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.



#### DIFERENCIAIS COMPETITIVOS DO MODELO DE NEGÓCIO

#### 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



# PLATAFORMA DE DISTRIBUIÇÃO

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



# PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES

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



# 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

## 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 de Crescimento de Mercado	Onde estamos no P&L do Cliente
STOTVS			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

**CX (Customer** 

especializada e incentivada

a oferecer soluções de

cross-selling e up-selling

Equipes locais oferecem

atenção contínua aos

clientes

**Suporte e** 

Manutenção

(+85% Digital)

Suporte integral por meio

experiente e centralizada

de equipe altamente

aos clientes atuais

**Experience**)

Força de venda

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

# **Lead Multicanal** 70% Digital

#### Muito além do ERP: ecossistema de 3 dimensões de negócios







Performance

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













Manufatura

Implantação Flexível

Em várias mídias









#### Plataformas de Distribuição



Franquias e Filiais

Força de vendas

próprias







Afiliadas



Plataforma Digital

**Implementação** Flexível

Venda

Plataforma única

de distribuição

e oferta ampla

de produtos

Combinação de estruturas próprias e parcerias para implementação permitem oferecer custo menor aos clientes

(+90% remota)

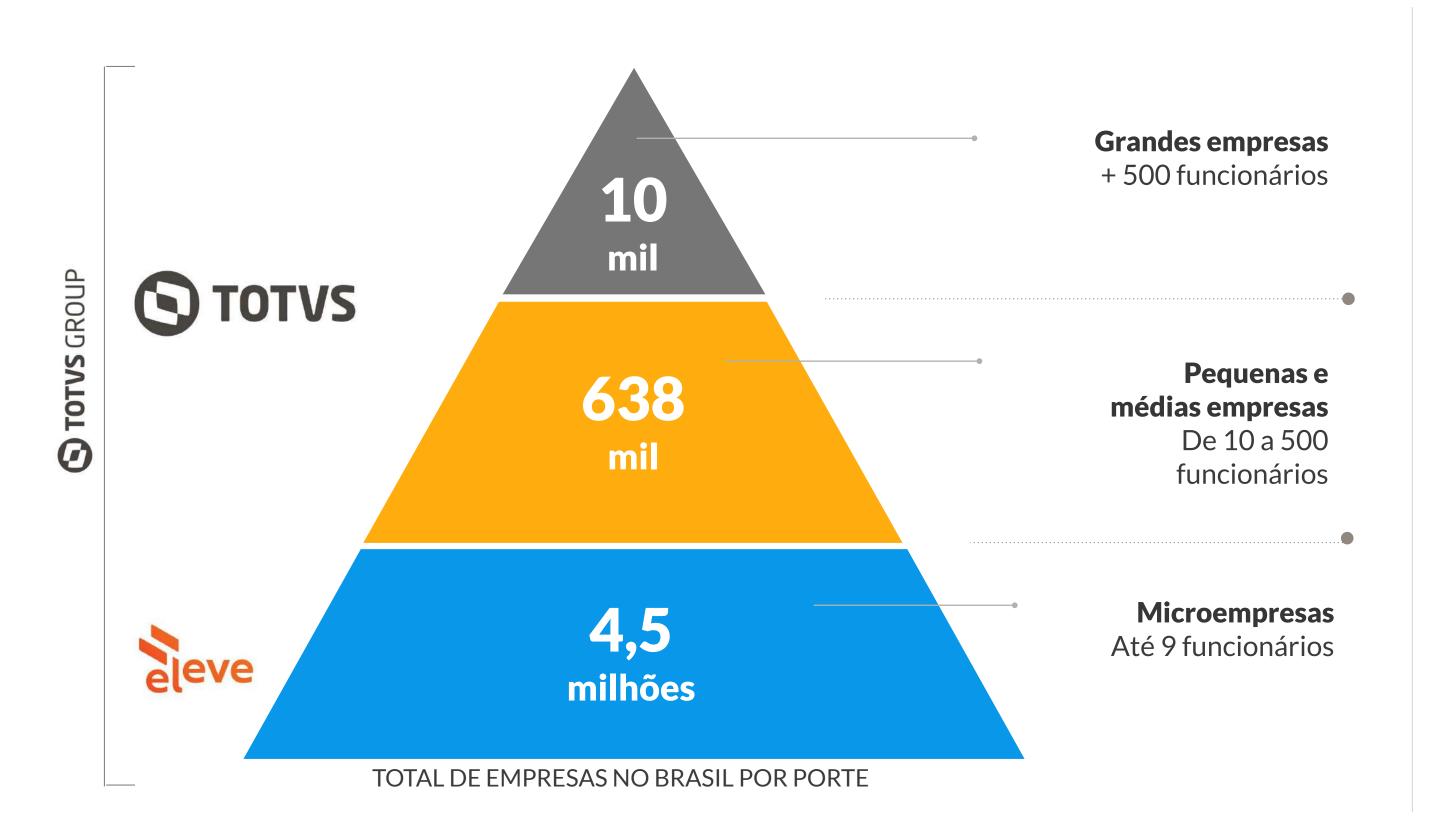


# PLATAFORMA DE DISTRIBUIÇÃO



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





## 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

#### **Afiliadas**

 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**

 Ecossistema de parceiros vibrante em automação de marketing

#### **Comércio Digital**

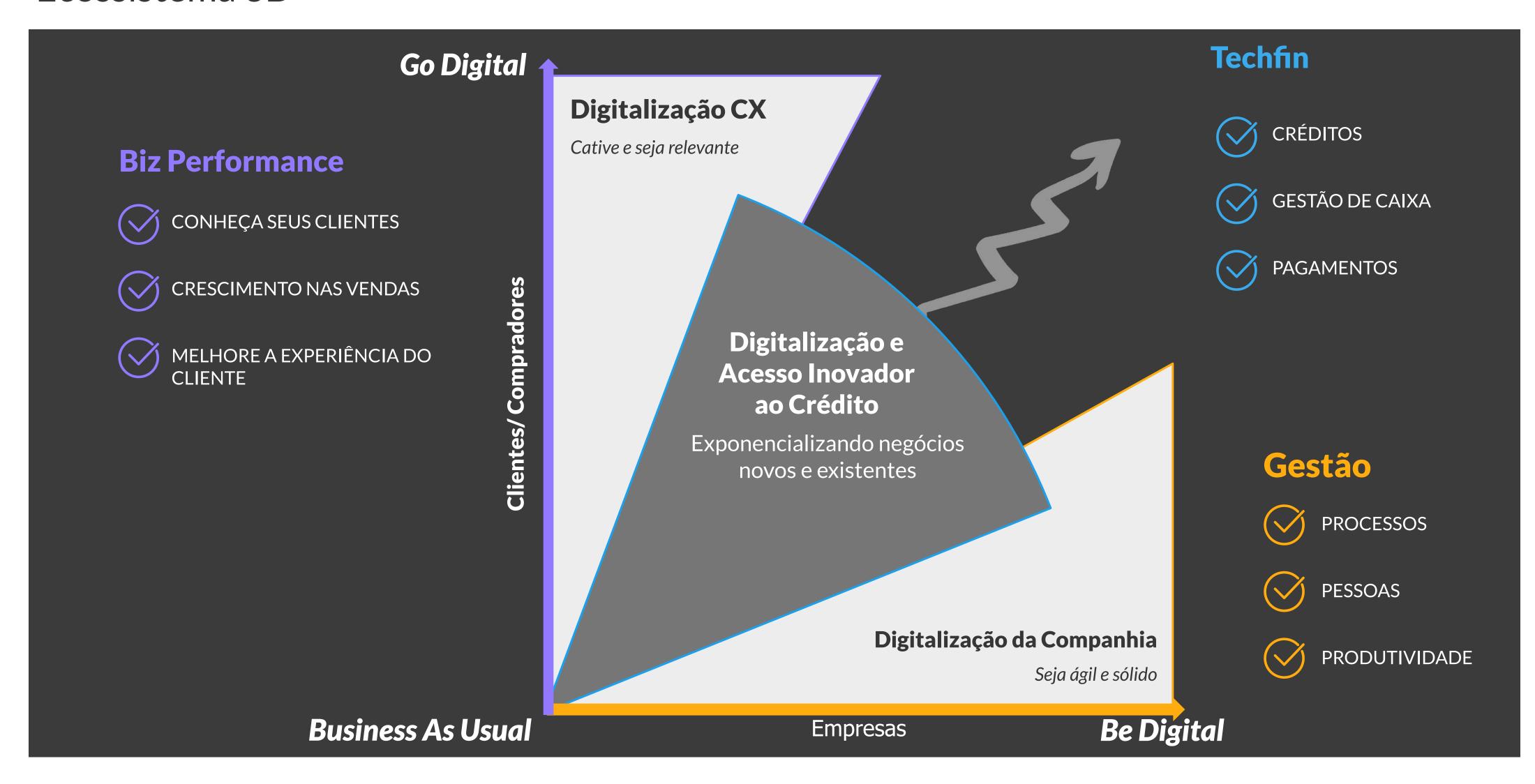
 Especialistas em comércio digital e vendas Omnichannel totalmente integrados, presentes em franquias e filiais

#### PLG (Product-Led Growth)

 Up-sell impulsionado por crescimento conduzido por produto



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









# 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



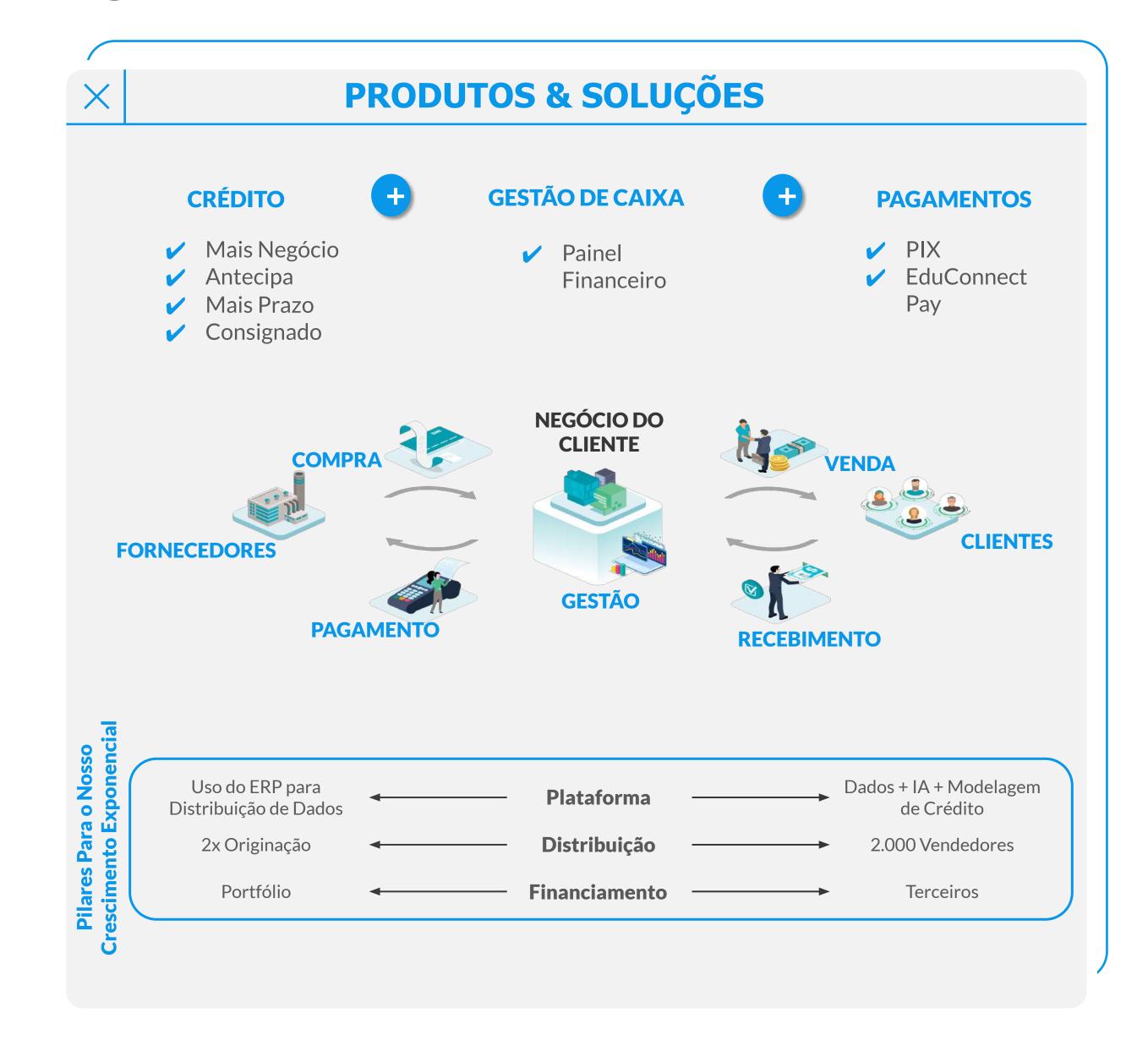




## DIMENSÃO DE **TECHFIN**

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









## 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



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



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)







#### **Verticais**



**Dez/2019** 

#### **Racional**

Consolidar a liderança no segmento de atacarejo/ supermercado

#### **Crédito Consignado**



Fev/2020

#### **Racional**

Oferecer empréstimo consignado sem risco de crédito

#### **E-commerce**



JV para lançar nossa oferta de comércio completo

**Racional** 

#### **Verticais**



Jul/2021

#### **Racional**

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

#### **Crédito B2B**



Out/2019

#### **Racional**

Melhor oferta de financiamento para toda a cadeia de abastecimento

#### **Marketing Analytics**



Dez/2020

#### **Racional**

Big data/analytics aplicado a vendas e marketing digital

#### Planejamento e gestão financeira

GESPLAN

Mar/2022

#### Racional

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

#### **Pagamentos**

Varejo Educação rede

Mar/2019

#### **Racional**

Adquirência aplicada a necessidades segmentadas

#### **Marketing Digital**



Mar/2021

#### **Racional**

O líder na transformação de marketing digital de clientes PME

#### Human experience

Feedz management **Set/2022** 

#### Racional

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

#### **Plataforma**

digital de serviços financeiros



Abr/2022

#### **Racional**

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

#### **E-commerce**



Mai/2023

#### **Racional**

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

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





#### 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

Conselho da B3<sup>1</sup>

#### Vassimon

Membro Independente

Membro independente

Presidente do conselho da

Votorantim e membro do

## **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
CPPIB<sup>2</sup> e Membro do
conselho da Equatorial
Energia

Órgão societário independente da administração e da auditoria externa e de funcionamento não permanente <sup>3</sup>.

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

#### **COMITÉS 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)

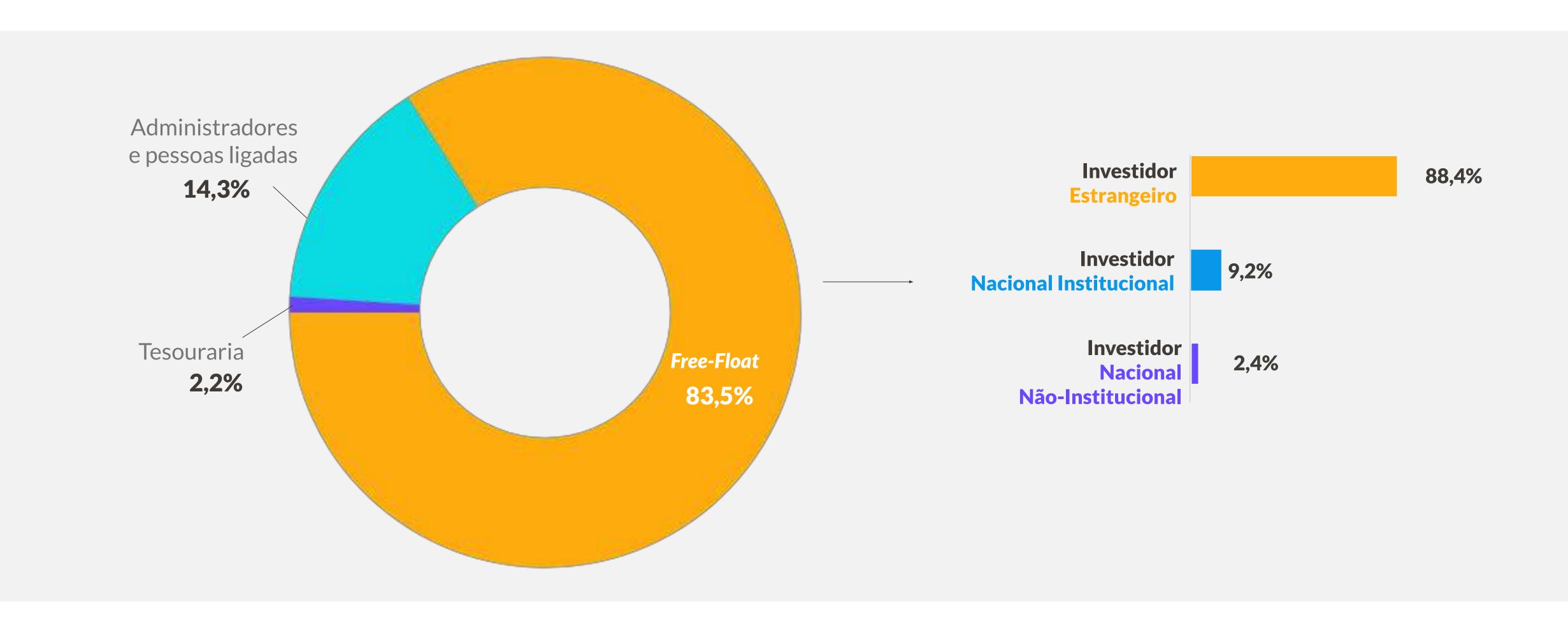
promove evoluções na governança corporativa e na estratégia de ESG da Companhia, avalia a adoção de boas práticas e seleciona e indica integrantes para o Conselho e a Diretoria

#### Estratégia (CE)

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



Estrutura acionária\*: True Corporation





# **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

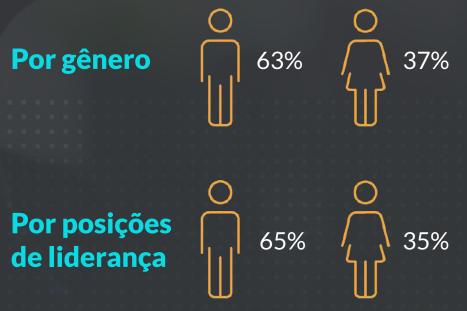


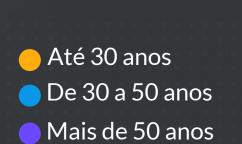




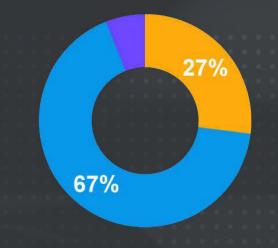








Por faixa etária



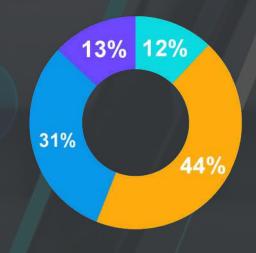
#### Por atividade desempenhada



















- + Nova Vice-Presidência de RH e Marketing
- + Nova Vice-Presidência de Jornada do Cliente
- + Aquisição da Franquia IP
- + Programa de Recompra de Ações
- + O 3T23 foi muito forte! Apresentamos novos avanços, tanto em crescimento, quanto em rentabilidade

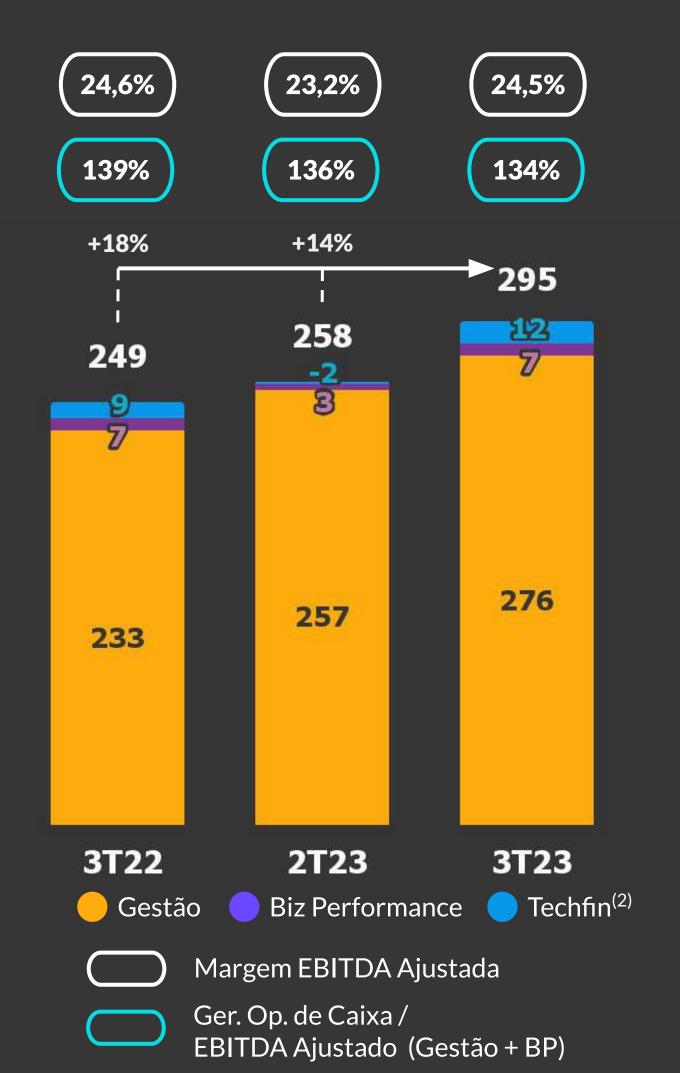


### CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE

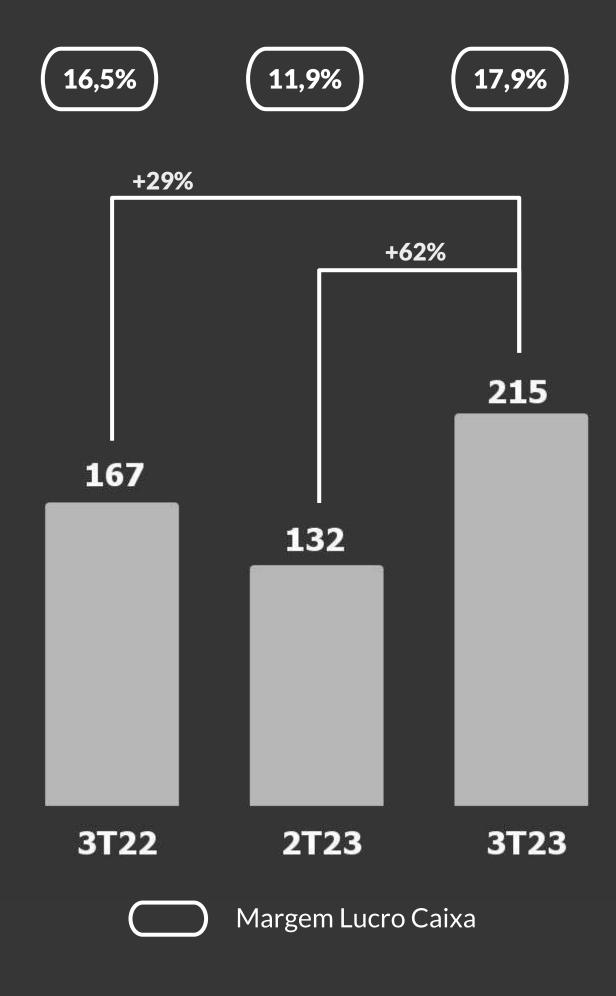
### RECEITA LÍQUIDA



#### **EBITDA AJUSTADO**



#### **LUCRO CAIXA**



## //// 3T23 - GESTÃO

**Crescimento de 16% na Receita Líquida** vs 3T22, ultrapassando a marca de R\$1 bilhão no trimestre, com destaque para o **crescimento de 18% Receita Recorrente** 

#### **RECEITA RECORRENTE**

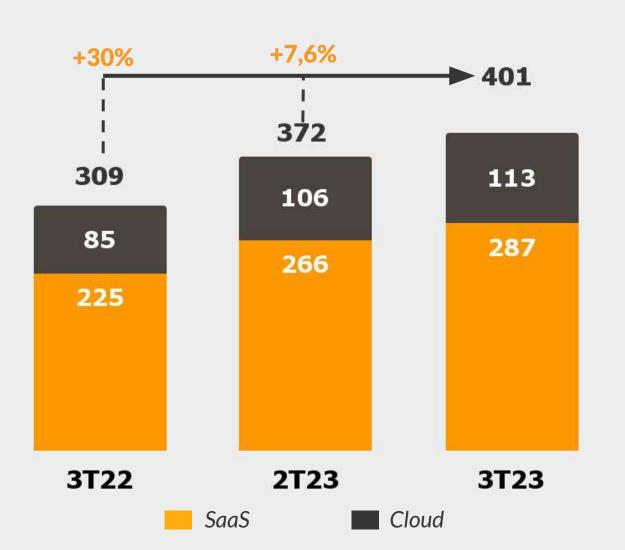
R\$889MM (+18% vs 3T22)

% da Receita Recorrente: 86%

Receita de Cloud: +34% vs. 3T22

**Signings SaaS: +34%** vs. 3T22

#### SaaS - GESTÃO (R\$MM)



## ADIÇÃO LÍQUIDA DE ARR

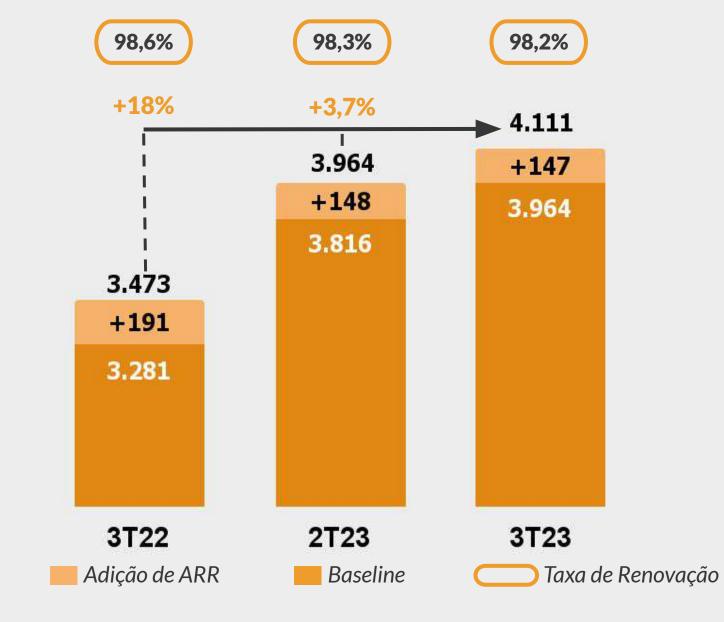
**R\$147MM** 

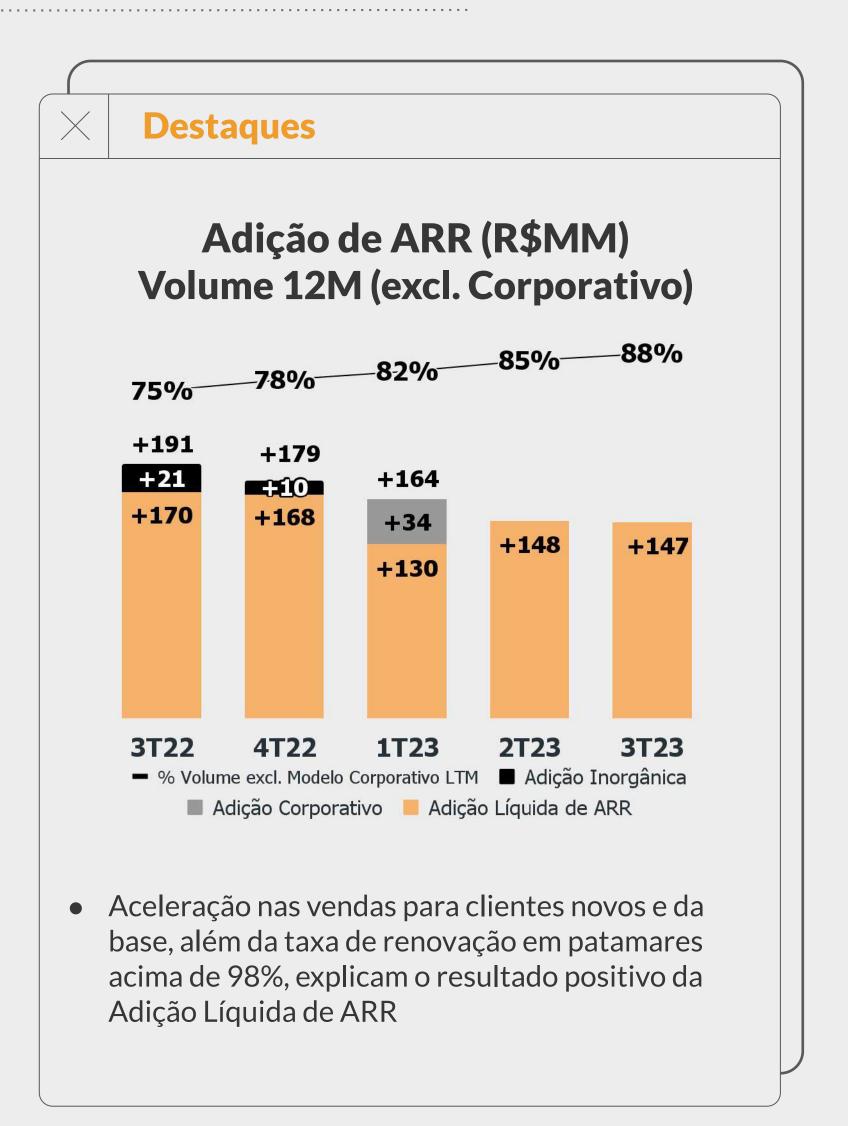
#### Receita Recorrente vs. ARR:

**87,1%** - 2T23

**88,1%** - 3T23

#### ARR (R\$MM) E TAXA DE RENOVAÇÃO





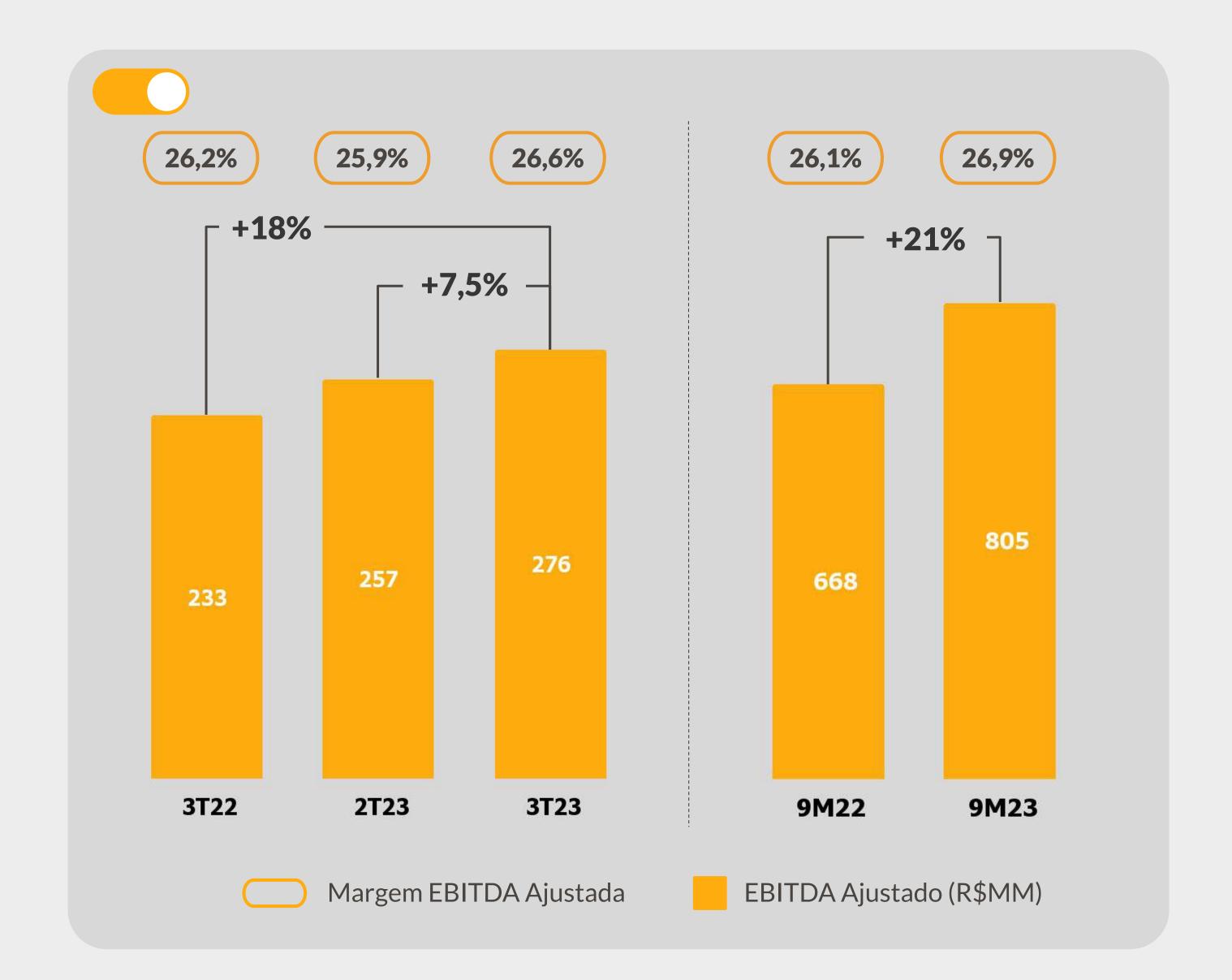




# EBITDA AJUSTADO

O EBITDA Ajustado de Gestão encerrou o trimestre em R\$276 milhões, crescimento de 18% e aumento de 40 pontos base ano contra ano na Margem EBITDA Ajustada de 26,6%, majoritariamente relacionada ao crescimento de 18% ano contra ano da Receita Recorrente.

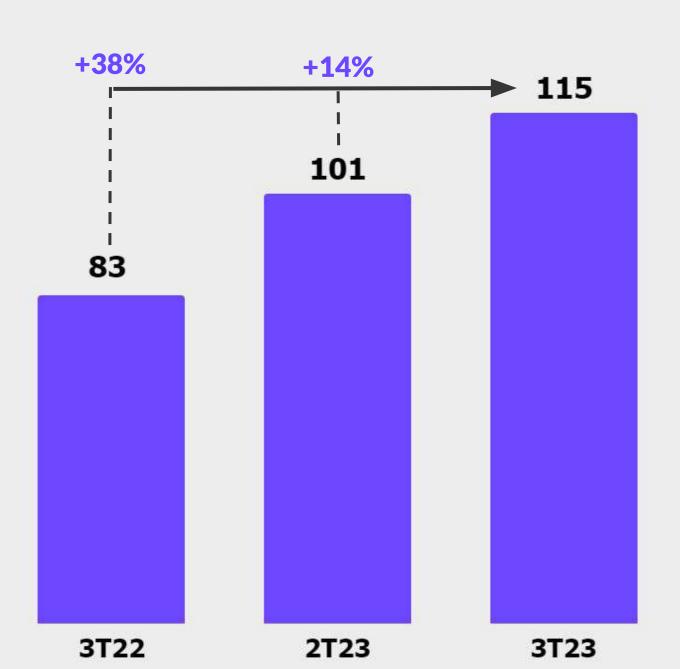
A Margem EBITDA de 26,9%, no acumulado de 9 meses, é uma das **maiores da série história da Companhia.** 



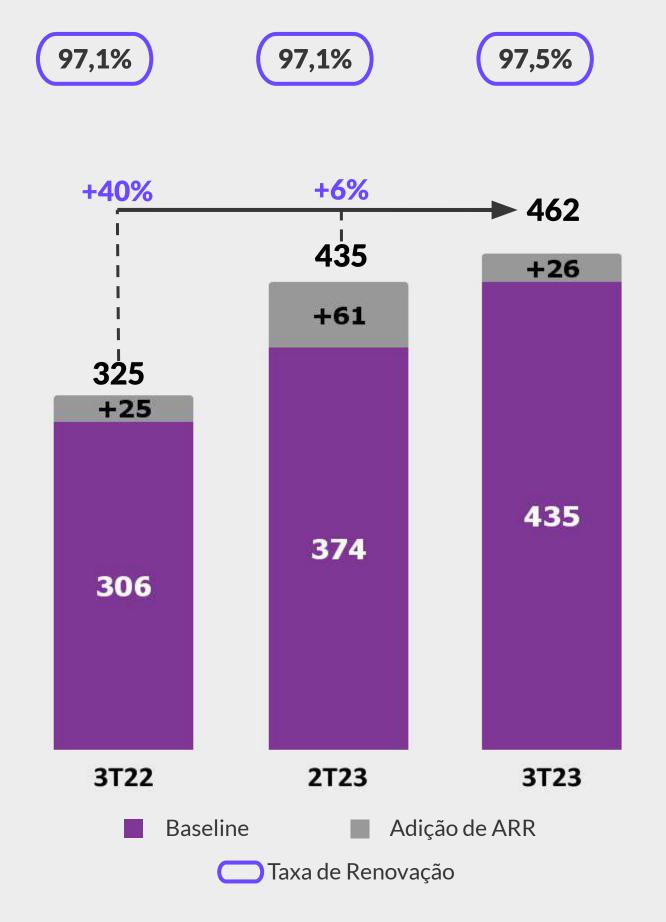
## //// 3T23 - BUSINESS PERFORMANCE

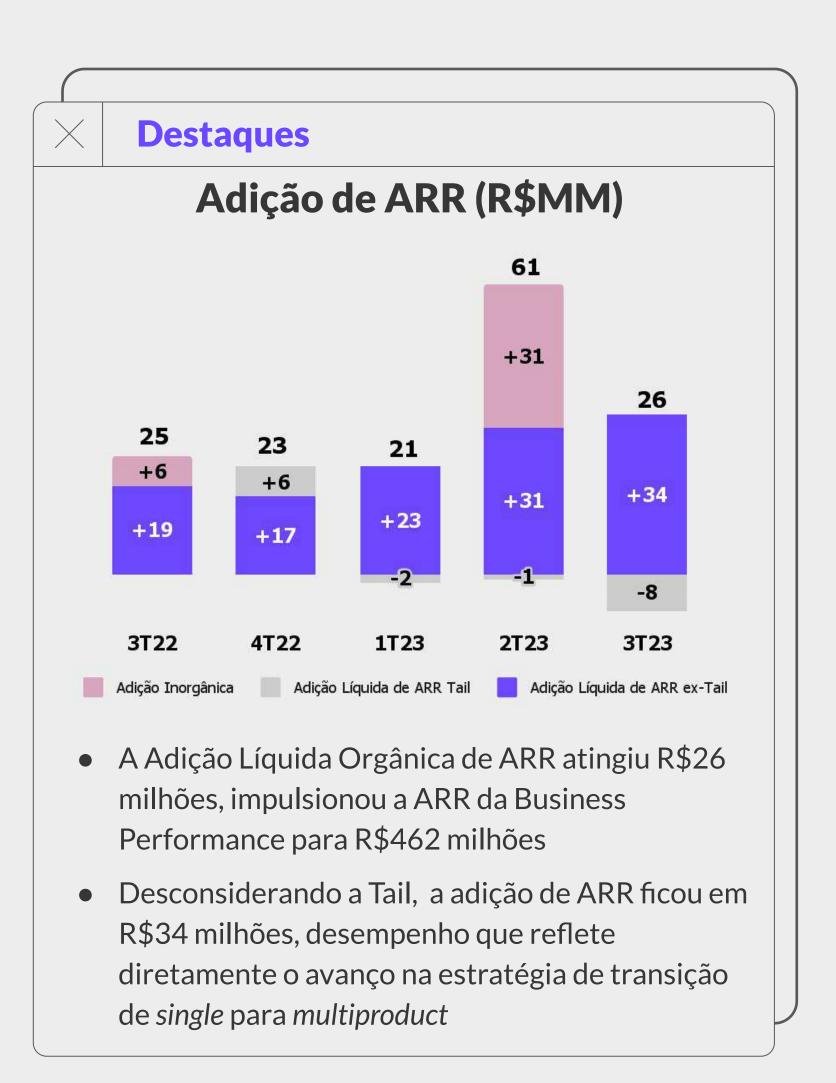
A **Receita Recorrente** de Business Performance **avançou 38% ano contra ano** e a ARR da dimensão cresceu 40% sobre o 3T22

#### **RECEITA LÍQUIDA (R\$MM)**



#### ARR (R\$MM) e TAXA DE RENOVAÇÃO



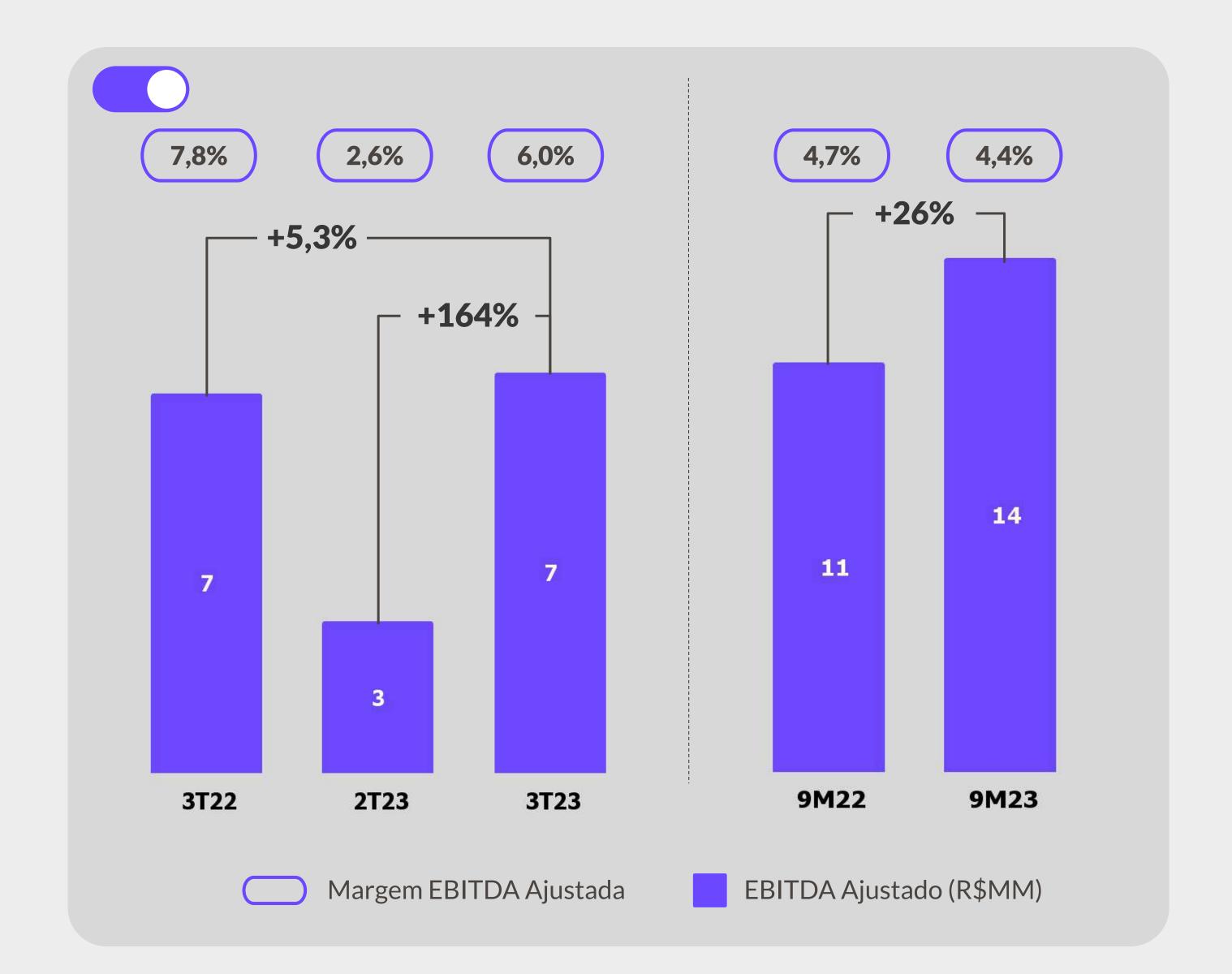




# EBITDA AJUSTADO

O EBITDA Ajustado de Business Performance encerrou o trimestre em R\$6,9 milhões, crescimento de 5,3% ano contra ano e 164% trimestre contra trimestre, com Margem EBITDA Ajustada de 6,0%.

No Acumulado de 9 meses, a Margem EBITDA Ajustada ficou em 4,4%, 30 ponto base abaixo de 2022 principalmente devido à adição de novas operações ainda deficitárias.

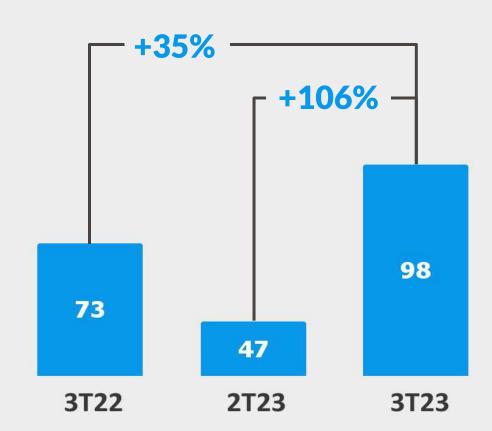


## //// 3T23 - TECHFIN

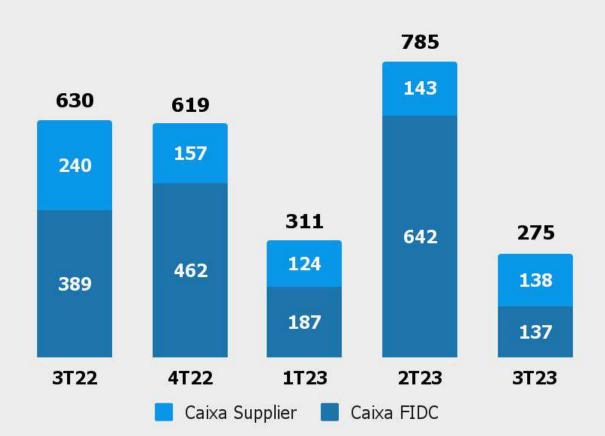


## A Receita de Techfin Líquida de Funding cresceu 35% contra o 3T22, com Inadimplência > 90 dias em queda e abaixo da Média Brasil

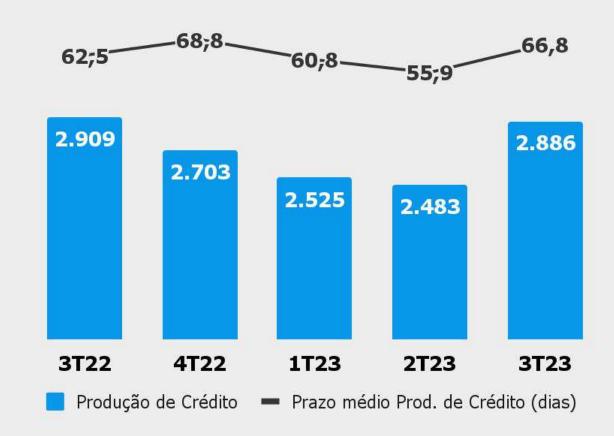
#### Receita Techfin Líq. de Funding (R\$MM)



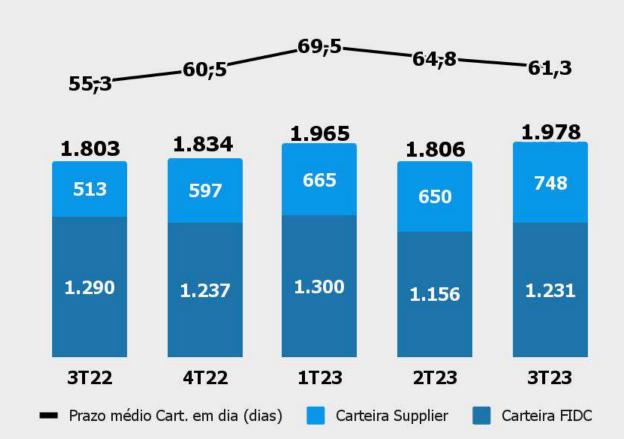
#### Posição de Caixa da Supplier (R\$ MM)

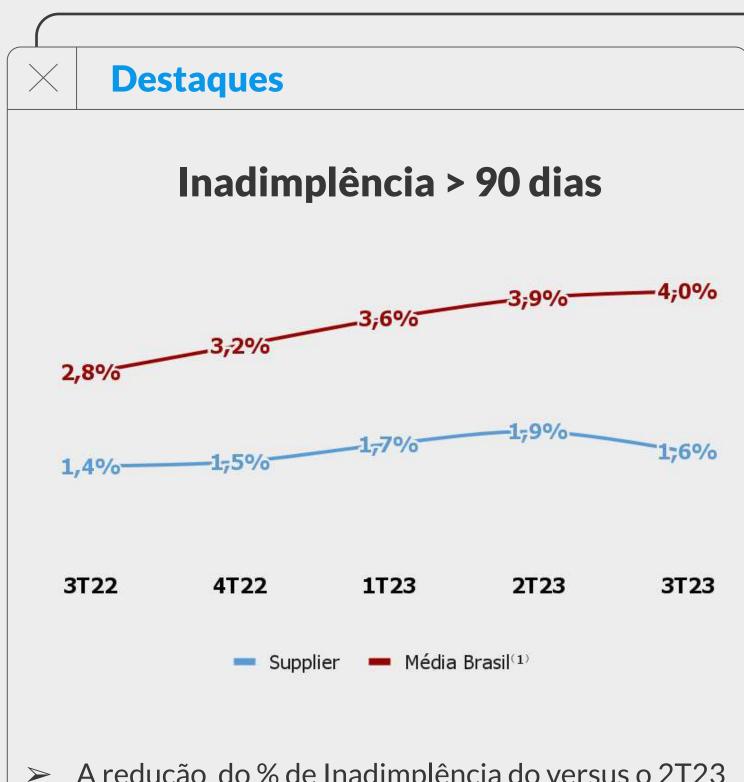


#### Produção de Crédito (R\$MM)



#### Carteira de Crédito (R\$ MM)





A redução do % de Inadimplência do versus o 2T23 está principalmente associado à redução dos níveis de inadimplência que a Supplier manteve de 1 a 90 dias nos trimestres anteriores

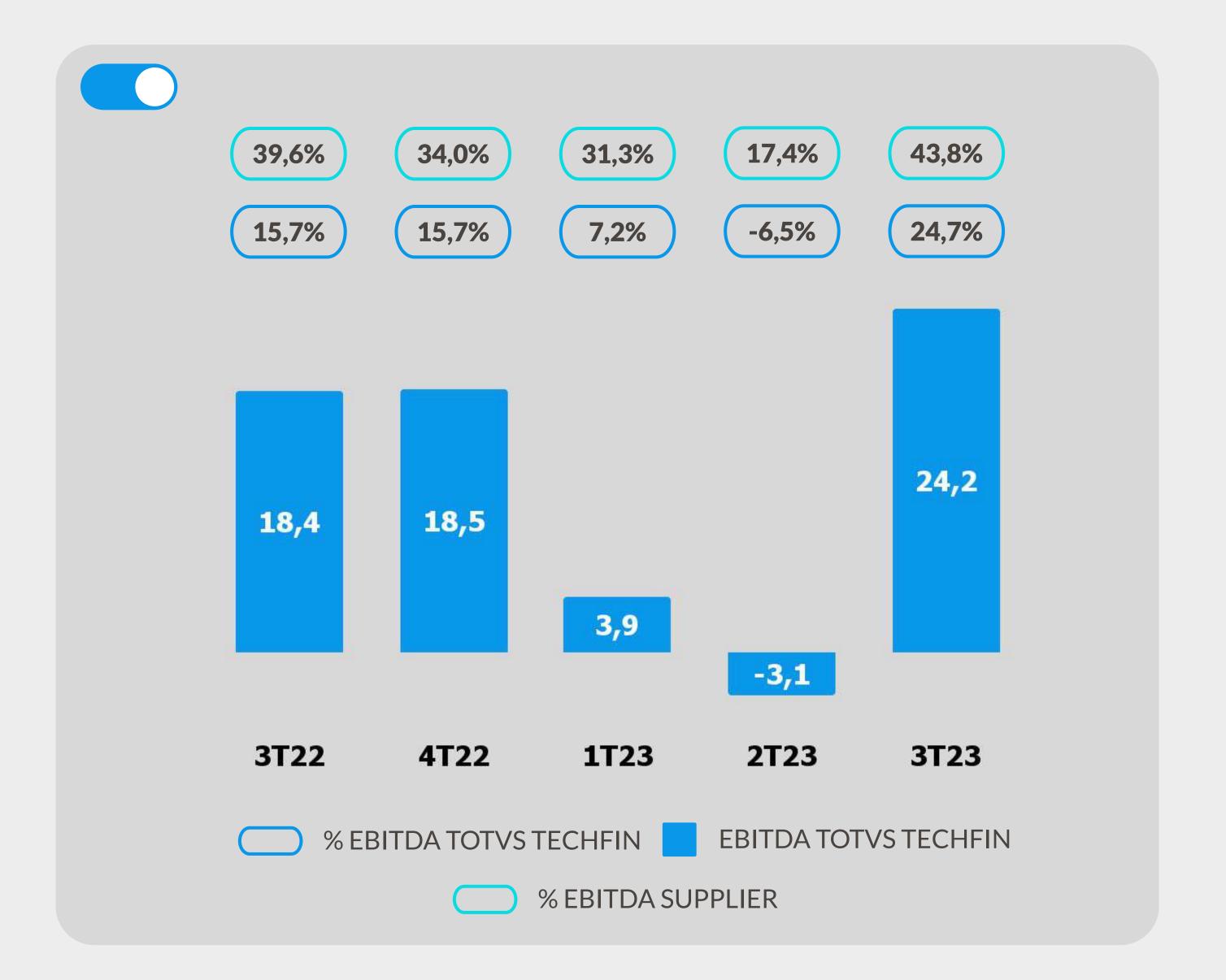




## **EBITDA**

O EBITDA da Techfin encerrou o trimestre em R\$24,2 milhões, **crescimento de 31% ano contra ano e revertendo o EBITDA negativo no trimestre anterior**.

Tal expansão, tanto no ano contra ano, quanto trimestre contra trimestre foi possível pelo desempenho da operação da Supplier com sua Produção de Crédito e **eficiência do Custo de Funding**, saindo de uma margem EBITDA de 17,4% no 2T23 para 43,8% no 3T23.





# **TOTVS e RD Station no ranking GPTW**

A TOTVS e a RD Station figuraram na lista das 150 melhores empresas para se trabalhar no Brasil, o que reflete o foco da Companhia em práticas ESG, por meio de um esforço contínuo e trabalho consistente para promover as melhores práticas no mercado de trabalho.

## **TOTS3** no IDIVERSA da B3

A Companhia se mantém entre as 15 melhores posições, dentre 75 empresas, no índice IDIVERSA, criado pela B3 com a finalidade de promover maior representatividade de grupos sub-representados e reforçar a agenda ESG.

# **Troféu Transparência 2023**

//// 3T23 - ESG

Pelo 3º ano consecutivo, a TOTVS conquista o Troféu Transparência ANEFAC, premiação que destaca as empresas que apresentam as melhores divulgações de suas demonstrações financeiras. Esse reconhecimento reforça o compromisso da TOTVS em proporcionar aos investidores e stakeholders uma visão clara e confiável de suas operações por meio de suas demonstrações financeiras.



# O5 ANEXO I: (5) TOTVS TECHFIN

PÓS CLOSING

# // TOTVS TECHFIN - DIFERENCIAIS DO MODELO DE NEGÓCIO



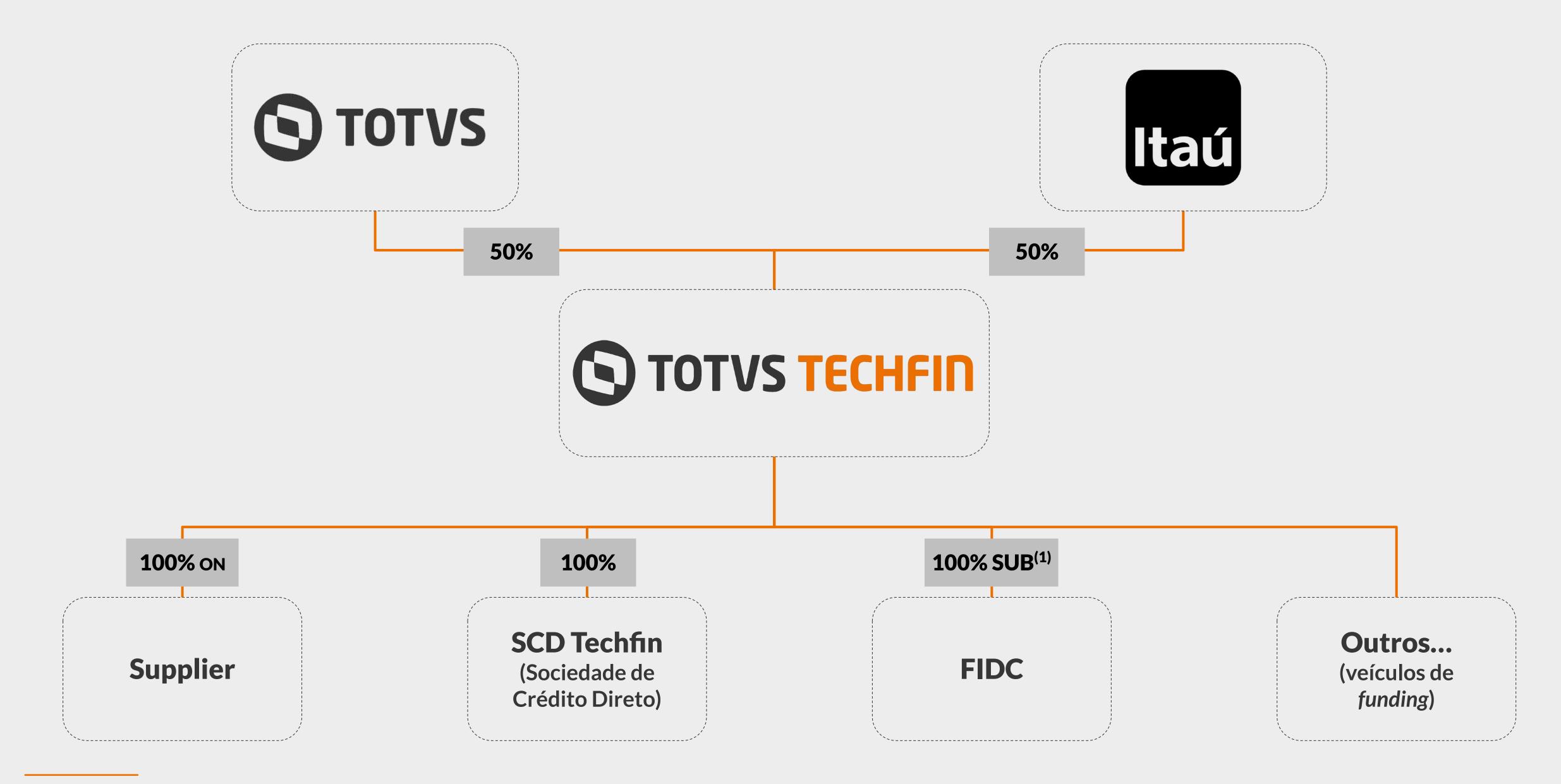
# TOTVS TECHFIN

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.



# //// TOTVS TECHFIN - ESTRUTURA SOCIETÁRIA





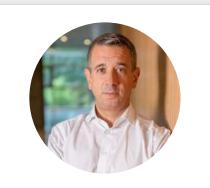
# /// TOTVS TECHFIN - ESTRUTURA ORGANIZACIONAL



# TOTVS TECHFIN



Marcos Cavagnoli Dir. Fluxo Pagto PJ Itaú Unibanco



Márcio Domingues Dir. Commercial Bank Itaú BBA



Flávio Souza CEO Itaú BBA **Chairman TOTVS Techfin** 



**CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO** 



**Dennis Herszkowicz CEO TOTVS Vice-Chairman TOTVS Techfin** 



Gilsomar Maia **CFO TOTVS** 



**Gustavo Bastos** Vice-presidente de Plataformas TOTVS



#### **TECHFIN** Eduardo Neubern CEO TECHFIN

#### Supplier

Conselho de Administração

<u>Flávio Kamada</u>

Eduardo Neubern Márcio Tupiassu

Eduardo Wagner<sup>(1)</sup>



CFO +20 anos de experiência

Itaú BBA, Citi, HSBC



Comercial

+20 anos de experiência Techfin, Itaú BBA, Liber, Safra



Produtos | Mkt | CX +20 anos de experiência Techfin, Serasa, Alpargatas, Telefônica



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



Tecnologia +20 anos de experiência Techfin, Serasa, Itaú,

Porto Seguro



Mauro Wulkan Fundador e CEO Supplier

ABRANGÊNCIA + FREQUÊNCIA + RELEVÂNCIA = PRINCIPALIDADE

#### **JORNADA ÚNICA | ERP Banking**

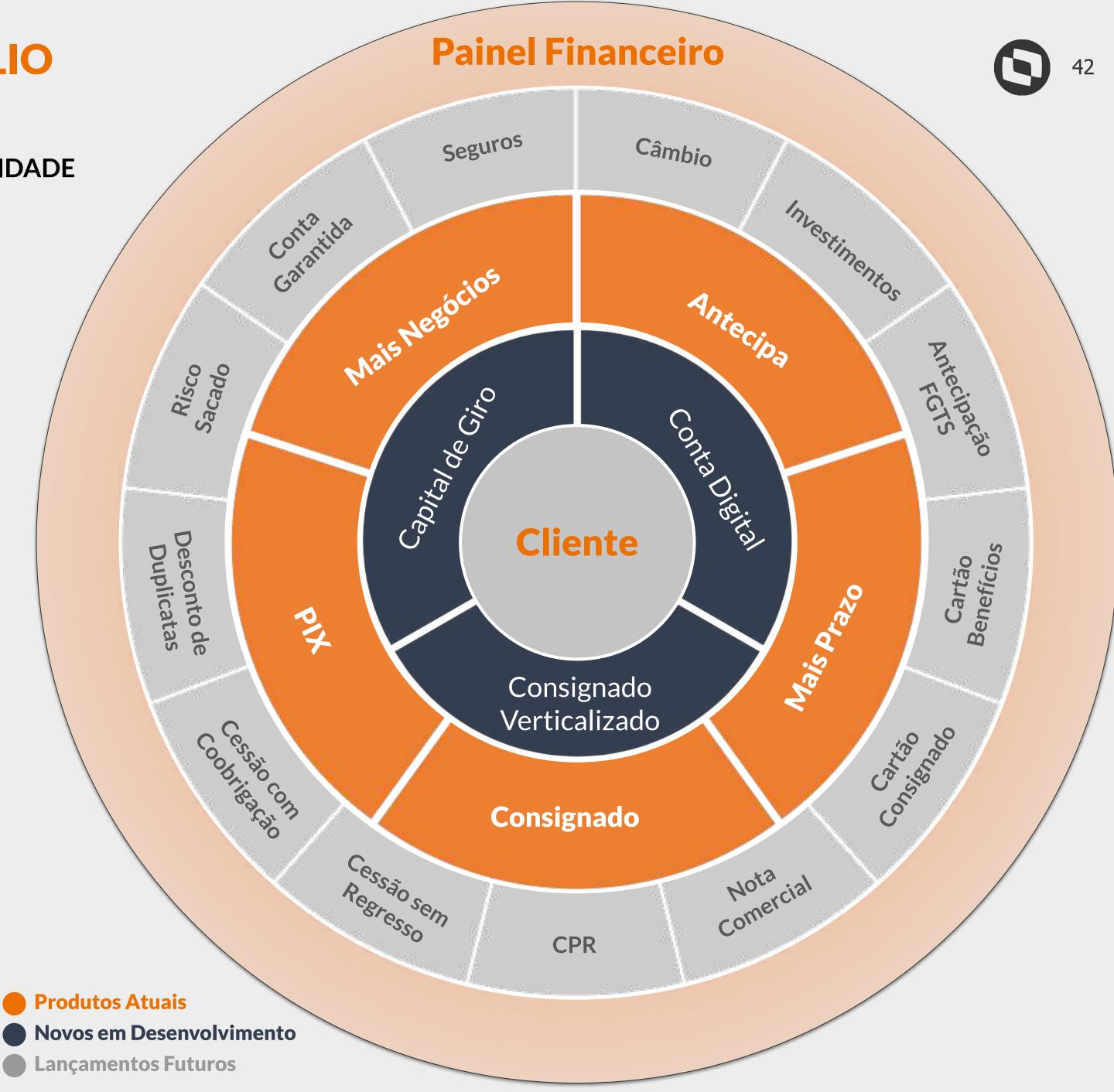
- ☐ Ofertas contextualizadas no timing certo (dados do ERP)
- ☐ Contratação e uso nos touchpoints certos do SW de gestão (PLG)
- ☐ Segmentação e *pricing* considerando comportamento de uso
- ☐ Jornada sem fricção e conciliação automática
- ☐ Approach híbrido/ flexível: produtos integrados e não integrados

#### 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







# OPERAÇÃO DE CRÉDITO - OVERVIEW MODELO DE NEGÓCIO SUPPLIER





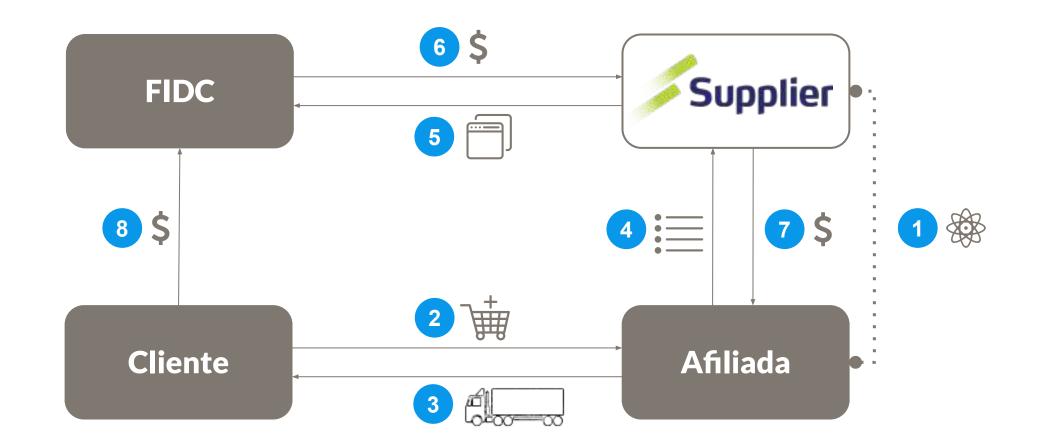


A Supplier é uma administradora de cartão de crédito *private label* B2B virtual que possui um modelo de negócio baseado em parcerias com indústrias e distribuidores (denominadas Afiliadas), fornecendo crédito direcionado ao relacionamento dessas Afiliadas com seus clientes PMEs, através de uma plataforma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



- 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, consequentemente, 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

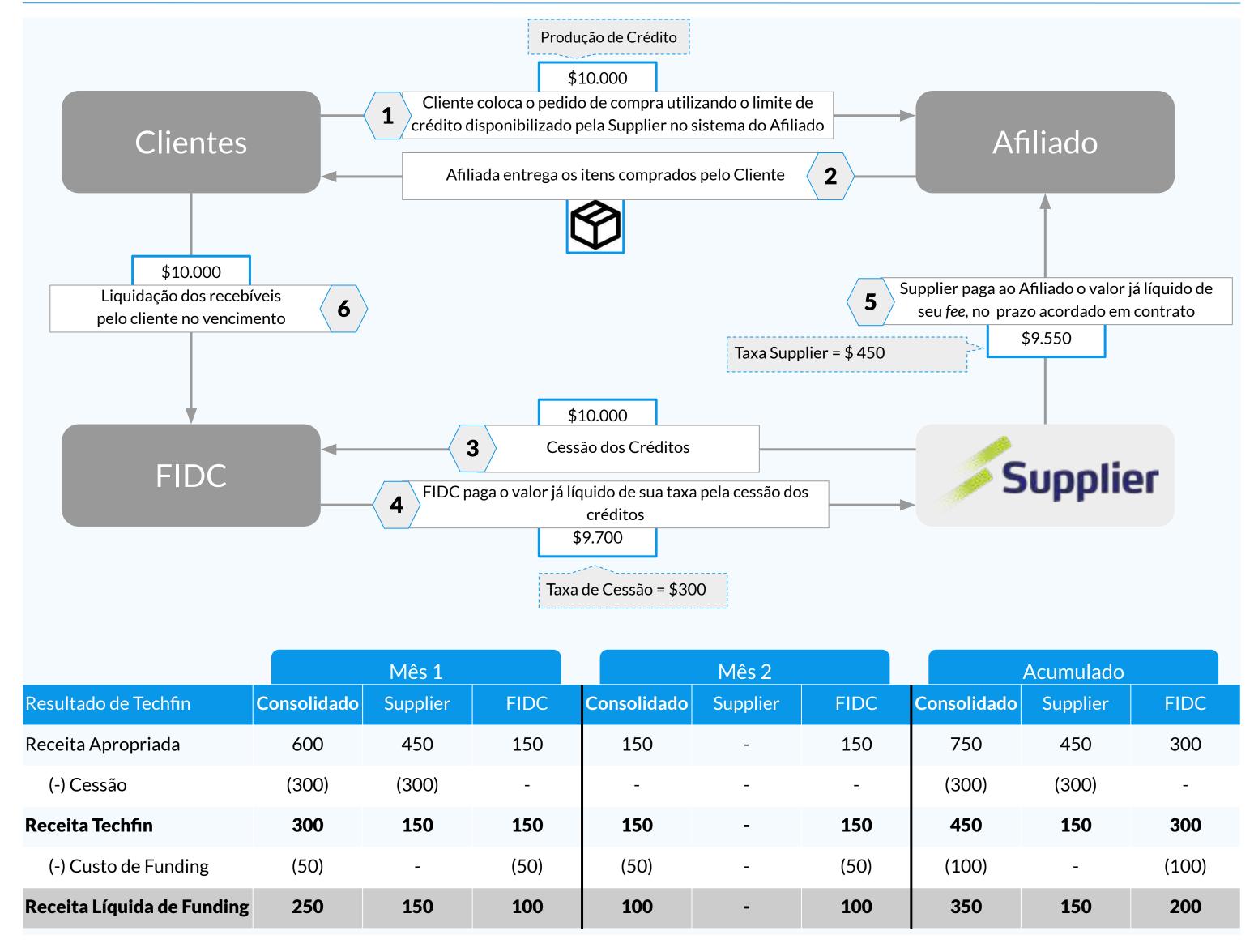
Custo de Funding: \$50

Todo Crédito é performado

• A Supplier **consolida os resultados** do FIDC de acordo com o **IFRS 10** (CPC¹ 36)

<sup>1</sup>CPC: Comitê de Pronunciamento Contábil

#### Carteira integralmente cedida ao FIDC (Sem uso do Floating)





# **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

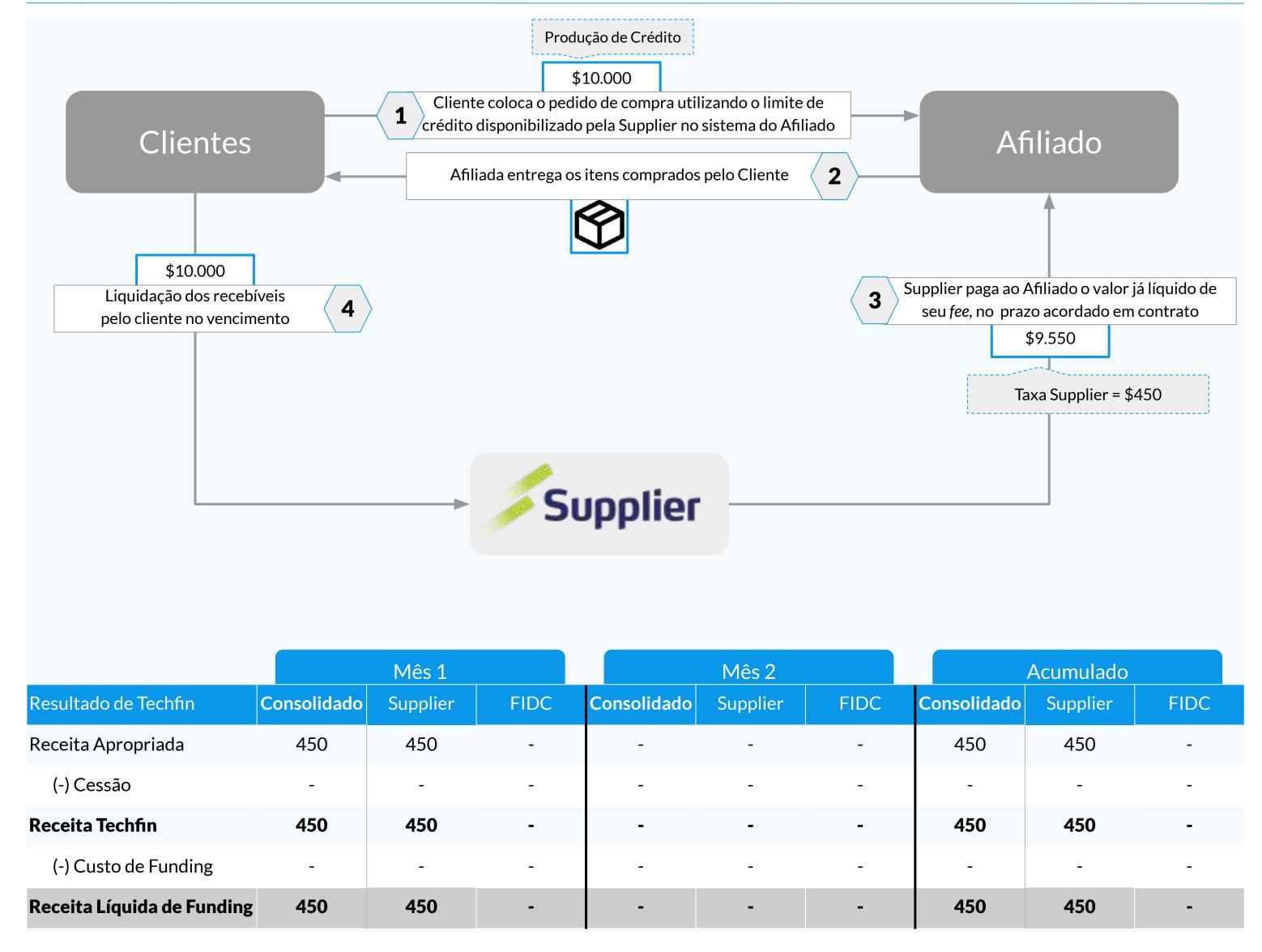
• Taxa Supplier: \$450

Todo Crédito é performado

 A consolidação de resultados entre FIDC e Supplier é uma **obrigação da IFRS 10** (CPC¹ 36)

<sup>1</sup>CPC: Comitê de Pronunciamento Contábil

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





# **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

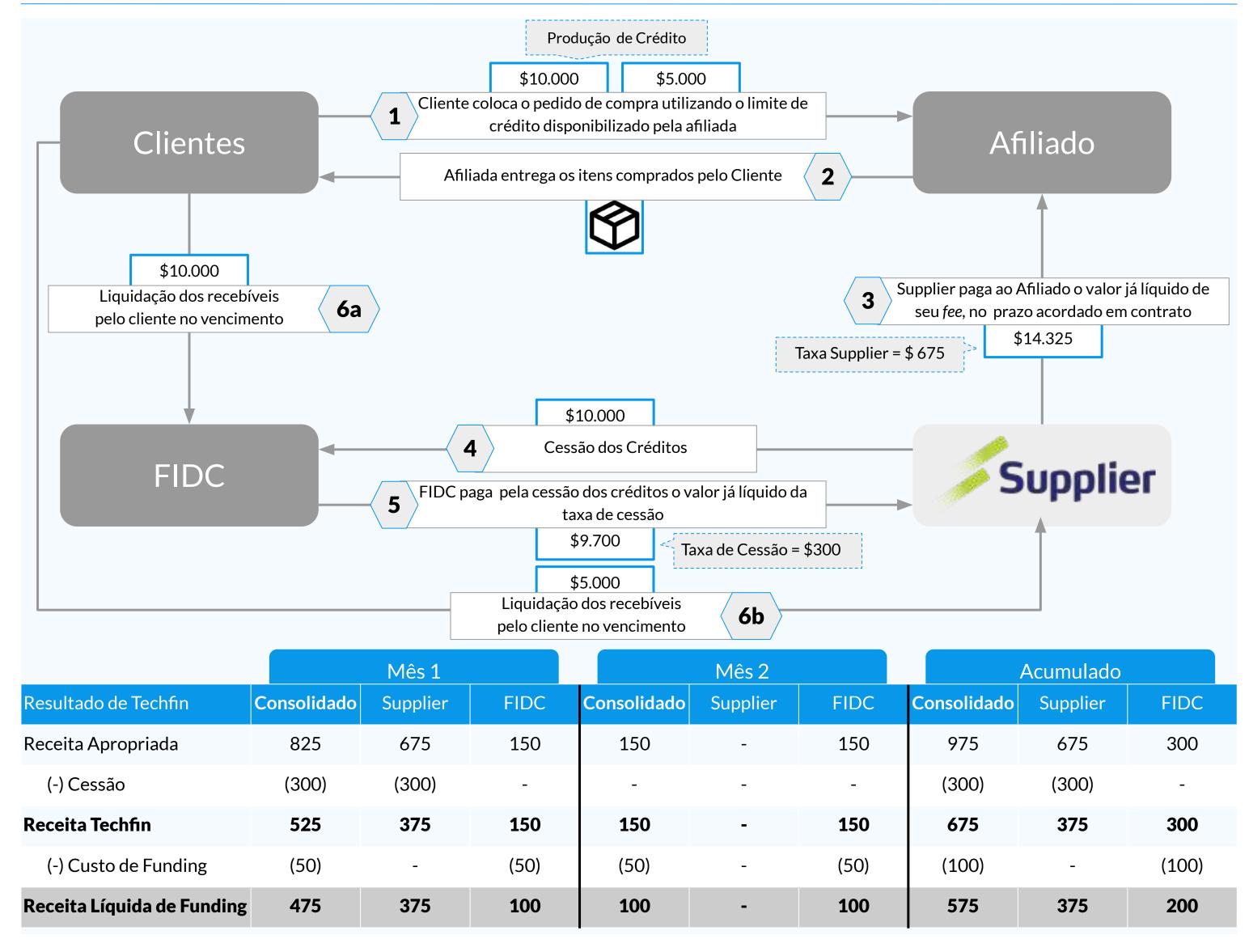
Custo de **Funding**: \$50

Todo Crédito é performado

A **consolidação de resultados** entre FIDC e Supplier é uma **obrigação da IFRS 10** (CPC¹ 36)

<sup>1</sup>CPC: Comitê de Pronunciamento Contábil

#### Carteira parcialmente cedida ao FIDC (Com uso do Floating)





# **EXEMPLO 4: OPERAÇÃO DE CRÉDITO - Cessão da Carteira em Período Subsequente**





#### **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

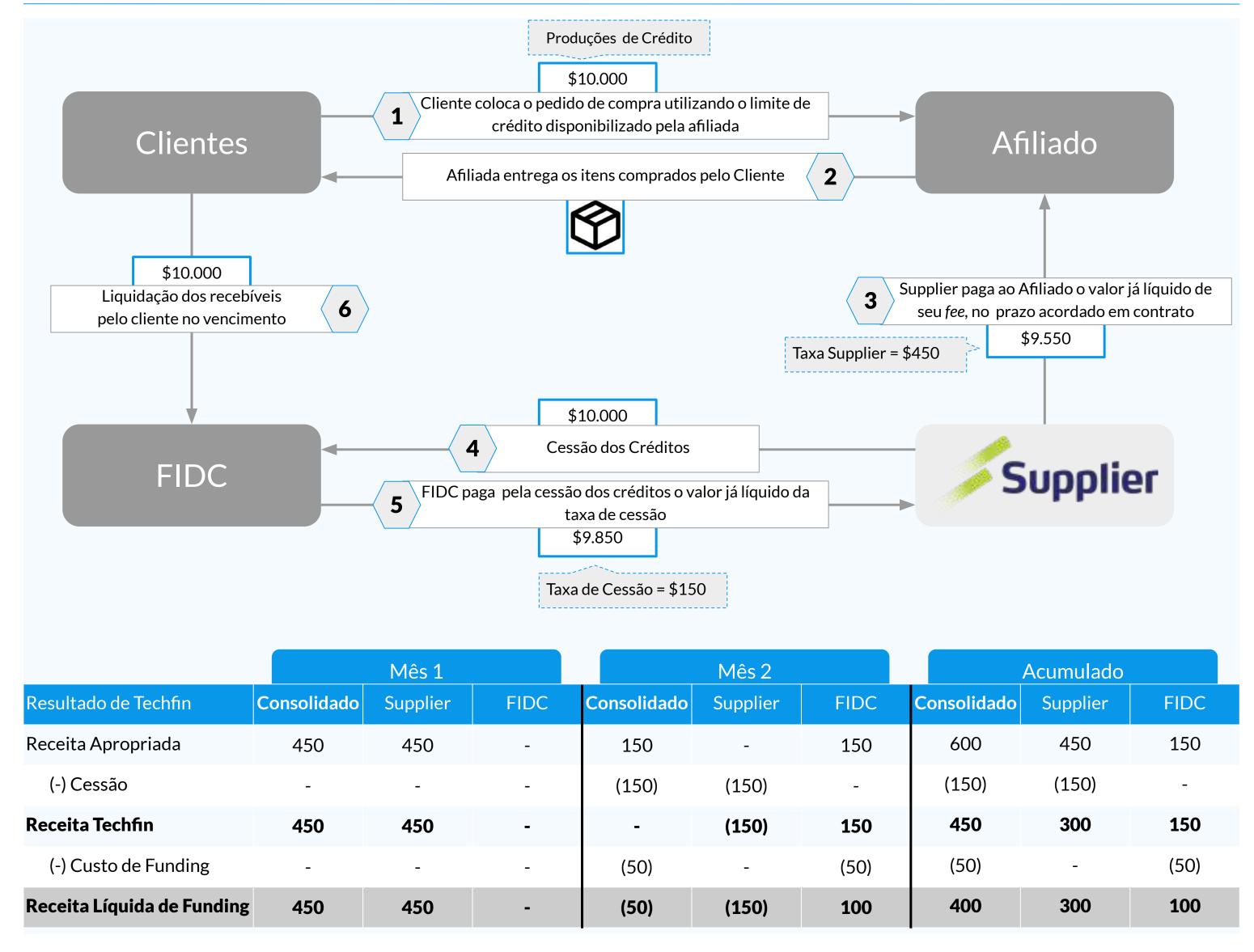
Custo de Funding: \$50

Todo Crédito é performado

• A consolidação de resultados entre FIDC e Supplier é uma obrigação da IFRS 10 (CPC¹ 36)

<sup>1</sup>CPC: Comitê de Pronunciamento Contábil

#### Carteira integralmente cedida ao FIDC (Com uso do Floating)





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





## × Descri

#### **Descritivo 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)

Taxa de Cessão <b>\$ 300</b>		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	

Tava	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

<sup>1</sup>CPC: Comitê de Pronunciamento Contábil



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

Consolidado

Mês 1

FIDC

Prazo Médio Prd. = **60 dias** 



Acumulado

Consolidado



### **Descritivo 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)

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

FIDC

Mês 3

FIDC

Consolidado

Mês 2

Consolidado

Prazo Médio Prd. = <b>90 dias</b>												
Resultado de Techfin	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									
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

<sup>1</sup>CPC: Comitê de Pronunciamento Contábil

# OBRIGADO



# Relações com Investidores

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

- ri.totvs.com
- ② @totvs
- /totvs
- totvs.store

- @totvs
- @somostotvers
- /totvs
- in 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** 

