



APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS 2T22

» Relações com Investidores

Dennis Herszkowicz
CEO

Gilsomar Maia
CFO/ DRI

Izabel Branco
VP RH

◀ 2022 / Agosto



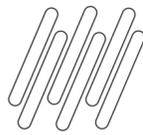
SOMOS A MAIOR EMPRESA DE TECNOLOGIA DO BRASIL

Líder absoluta em sistemas e plataformas para gestão de empresas, a TOTVS entrega produtividade para mais de 75 mil clientes por meio da digitalização dos negócios.

Indo muito além do ERP, a TOTVS oferece serviços financeiros e soluções de Business Performance, investindo aproximadamente R\$2 bilhões em pesquisa e desenvolvimento nos últimos cinco anos para atender as necessidades de 12 setores da economia.

Como uma empresa originalmente brasileira, a TOTVS acredita no “Brasil que Faz” e apoia o crescimento e a sustentabilidade de milhares de negócios e empreendedores, de norte a sul do país, por meio de sua tecnologia.

Para mais informações, acesse: www.totvs.com



∨ AVISO LEGAL



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





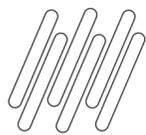
RESULTADOS DO 2T22: DESTAQUES DO PERÍODO

- + 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

01

Destques Financeiros & Operacionais 2T22





RESULTADOS CONSOLIDADOS

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

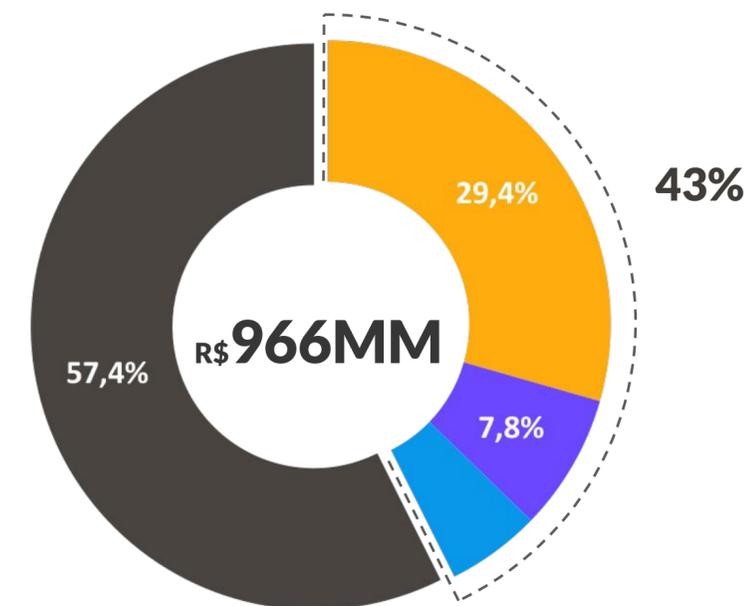
- **Receita Recorrente de Gestão +27%** vs 2T21
- **Aceleração Receita Líquida de Business Performance +8,2%** vs 1T22
- **Margem EBITDA Ajustada de 23,7%**, +10 pb vs 1T22

<p>RECEITA LÍQUIDA⁽¹⁾</p> <p>R\$966MM</p> <p>+30% vs 2T21</p>	<p>RECEITA SAAS GESTÃO</p> <p>R\$284MM</p> <p>+37% vs 2T21</p>
<p>ADIÇÃO LÍQUIDA RECORDE DE ARR DE BIZ PERFORMANCE</p> <p>R\$21MM</p> <p>+36% vs 1T22</p>	<p>MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO TECHFIN</p> <p>63,1%</p> <p>+11,6pp vs 1T22</p>

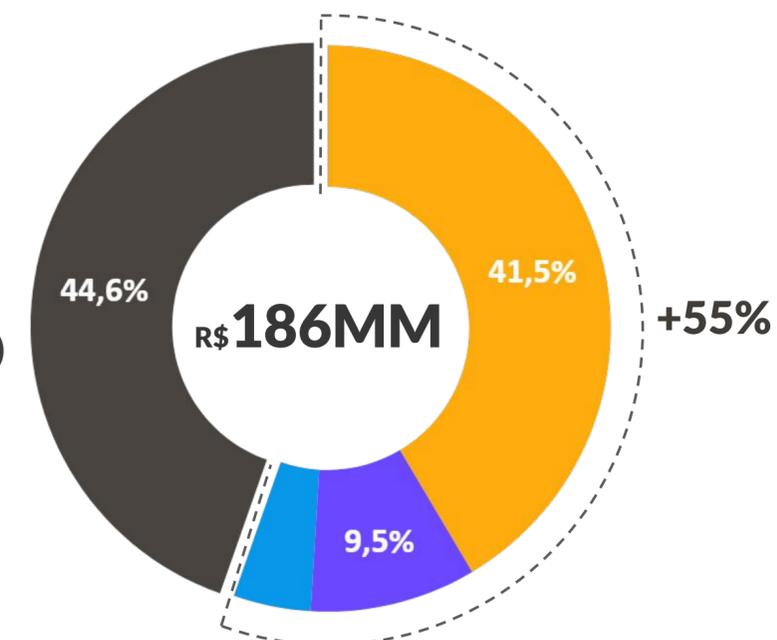


RECEITA LÍQUIDA ⁽¹⁾

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

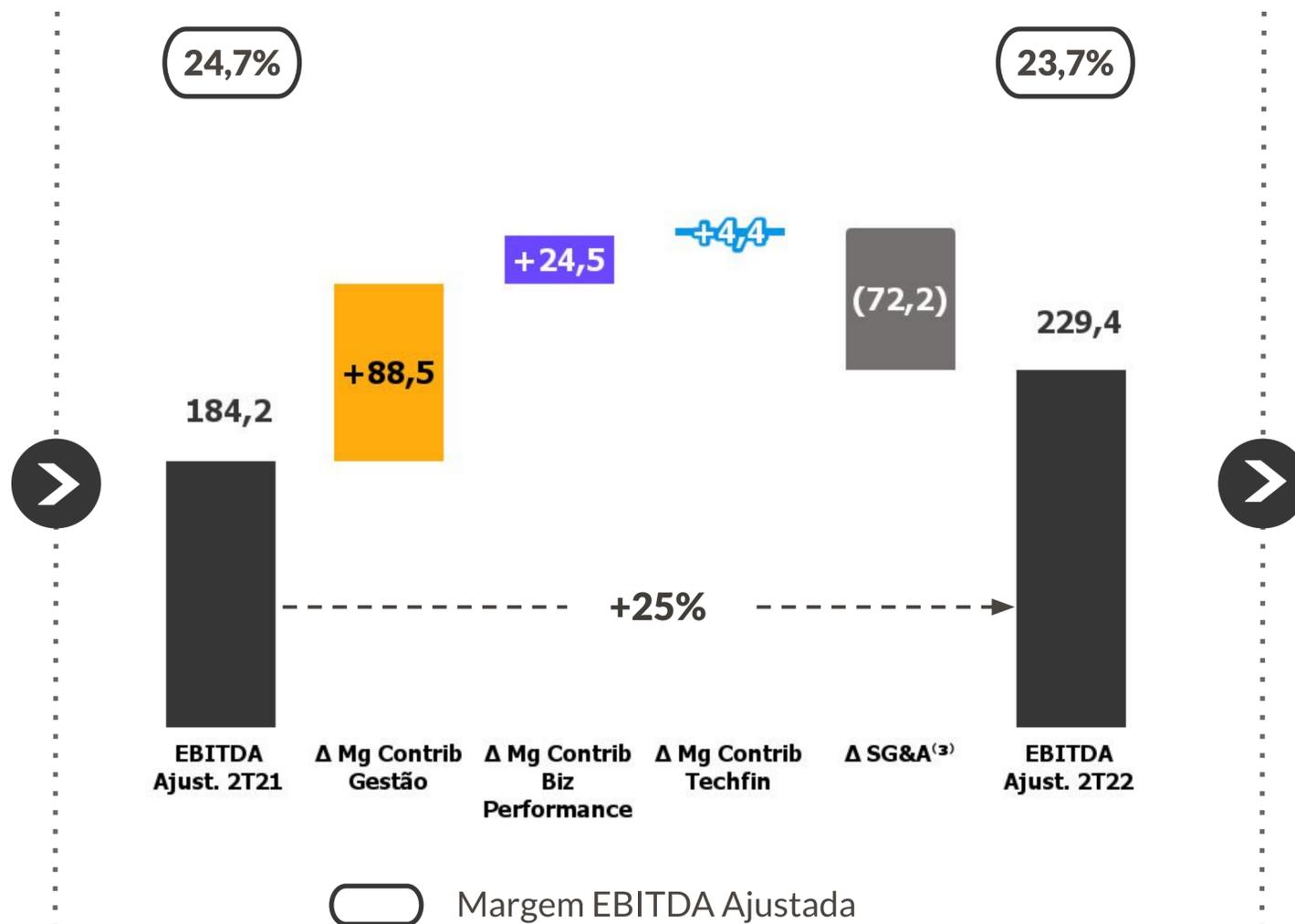
Gestão
+23,6%
+1,2% vs 1T22

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

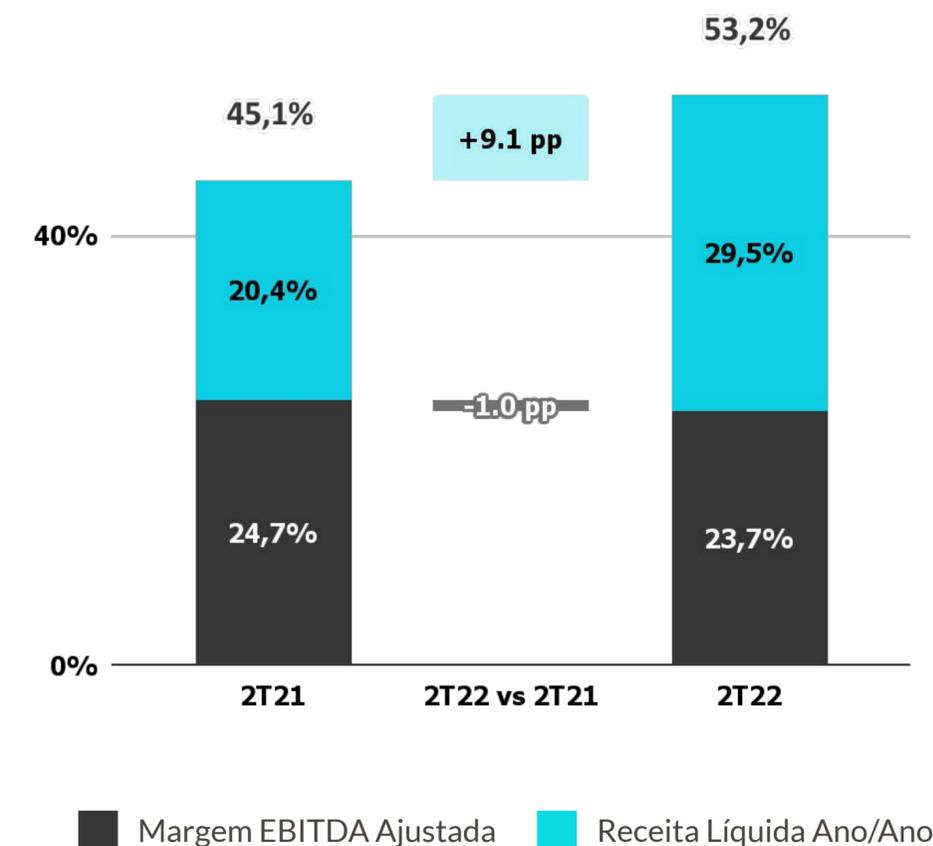
Techfin⁽²⁾
+18,8%
+10,1% vs 1T22

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

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



REGRA DOS 40

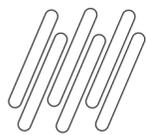


Notas: (1) Considera os resultados não auditados da RD Station de jan/21-mai/21; (2) Receita de Techfin Líquida de Funding; e (3) Somatória das Despesas Comerciais, Marketing, Gerais e Administrativas, Outras e Equivalência Patrimonial

02

Ecossistema de 3 Dimensões





ECOSSISTEMA DE 3 DIMENSÕES - GESTÃO

Gestão

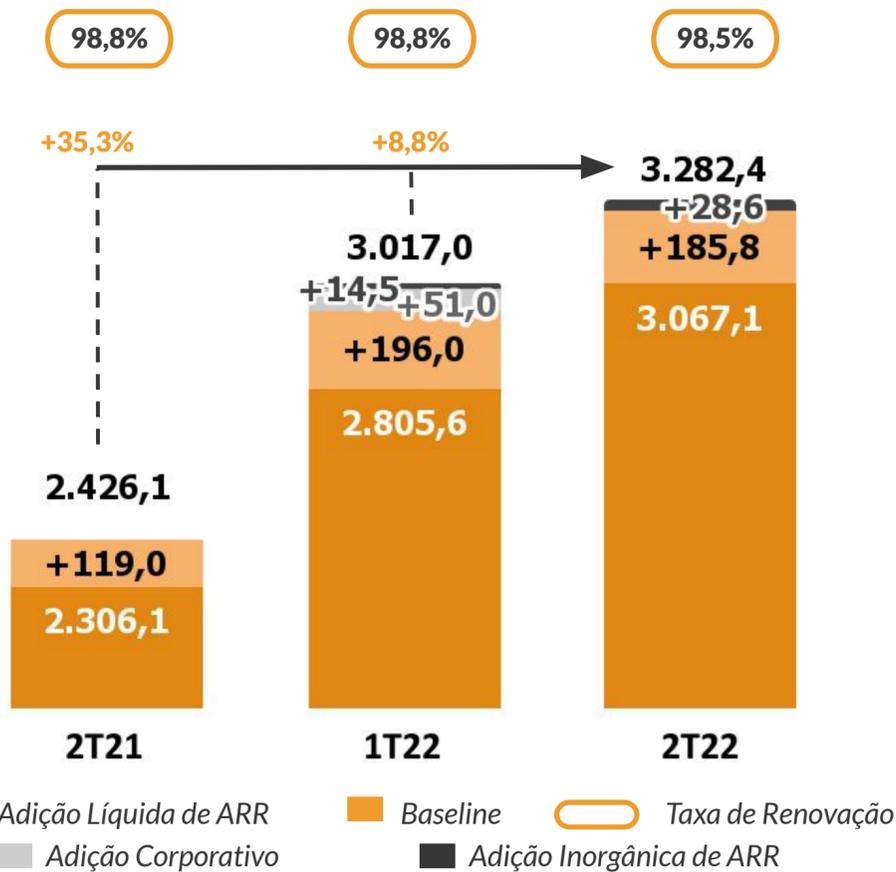
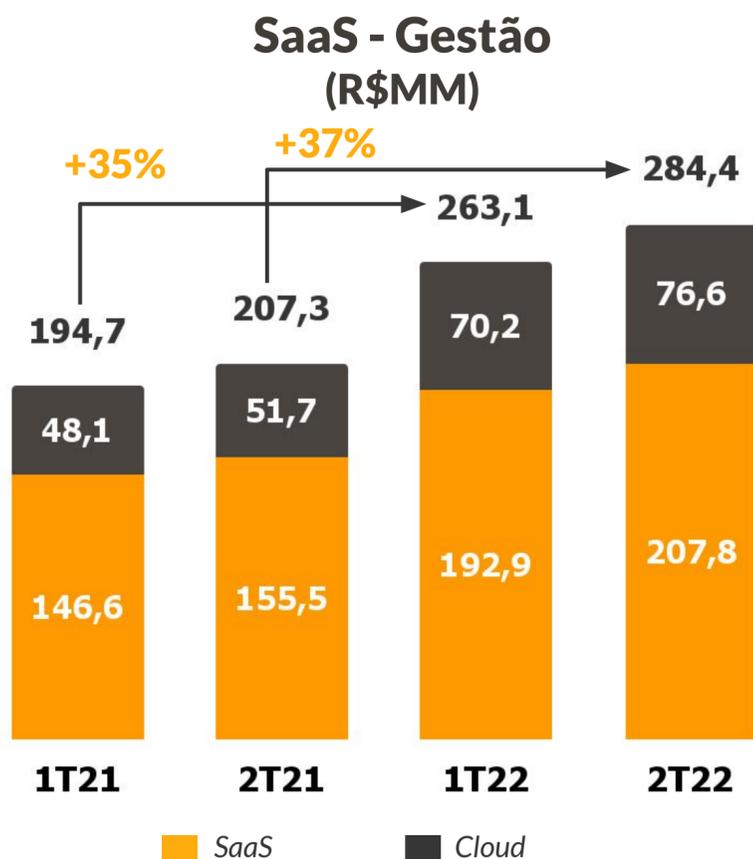
Crescimento de 27% na Receita Recorrente, com destaque para crescimento no Volume de vendas e Taxa de Renovação acima de 98%.

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

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

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

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)

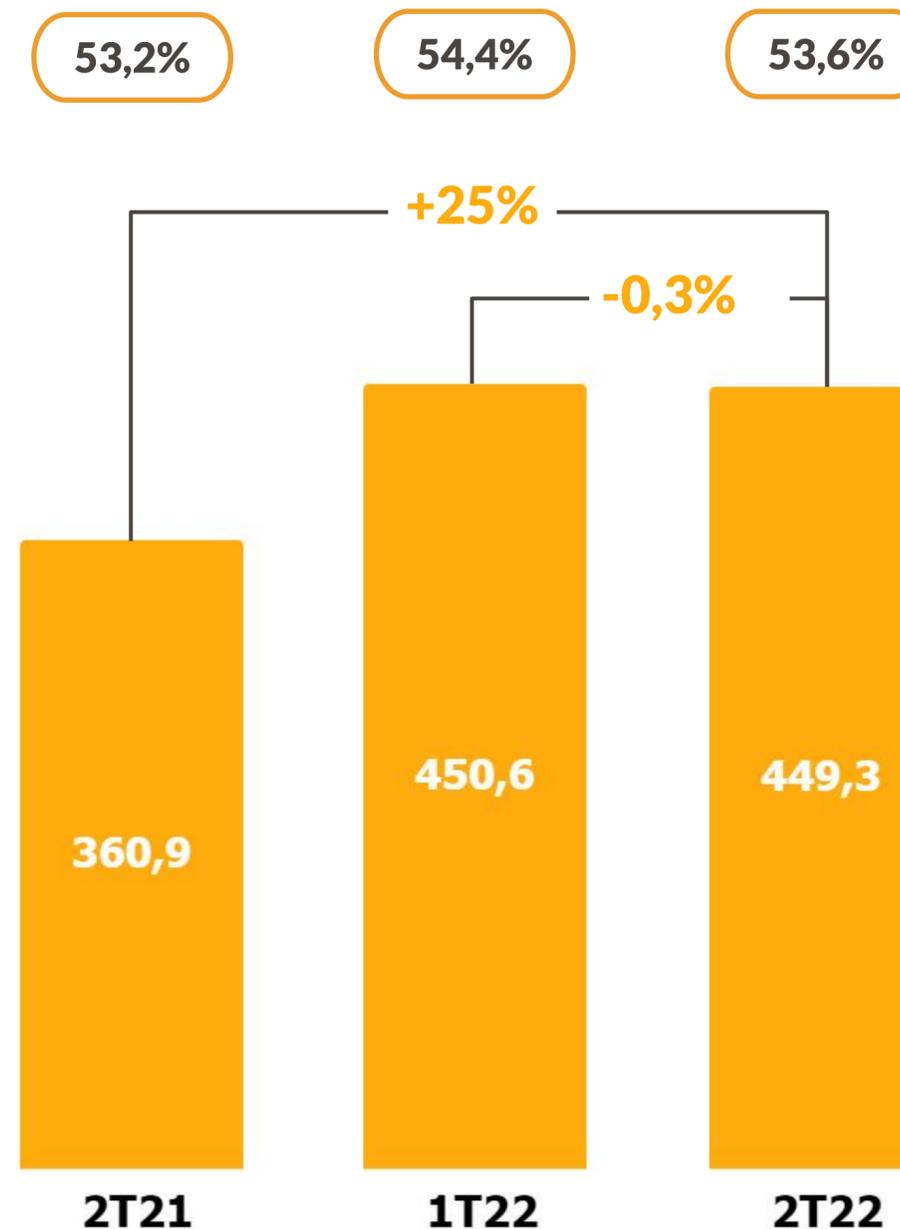


- Crescimento de 8 p.p. no Volume ano contra ano, aumentando representatividade vs. Preço
- O crescimento do Volume permitiu a TOTVS entregar mais Adição Líquida na comparação ano contra ano



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.



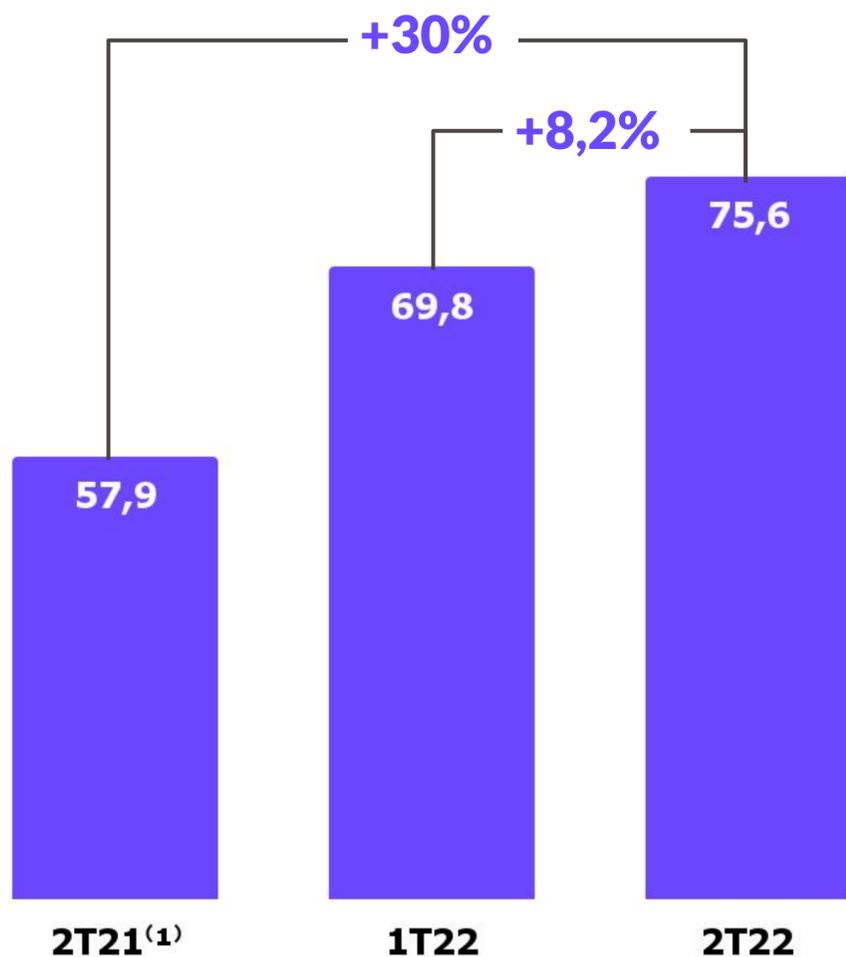
% Margem de Contribuição

Margem de Contribuição (R\$MM)

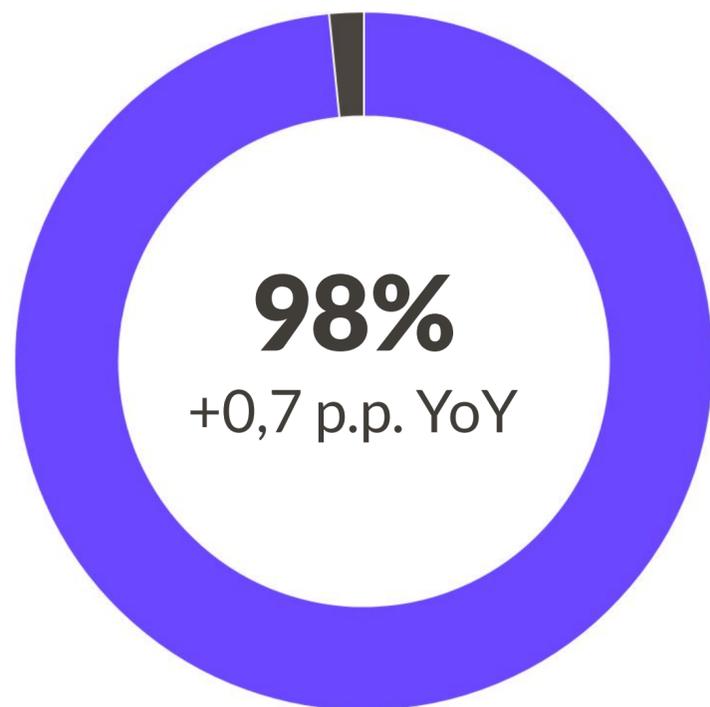
Business Performance

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

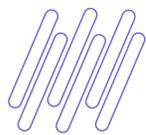
ARR (R\$MM) e Taxa de Renovação
(+34% YoY orgânico)

Métrica	2T21	1T22	2T22
Taxa de Renovação	97,5%	97,7%	97,3%
ARR (R\$MM)	231,9	284,2	305,5
Adição Inorgânica	+212,0	-	-
Adição Líquida de ARR	+2,6	+15,6	+21,3
Baseline	17,3	268,6	284,2

■ Adição Inorgânica ■ Adição Líquida de ARR
■ Baseline Taxa de Renovação

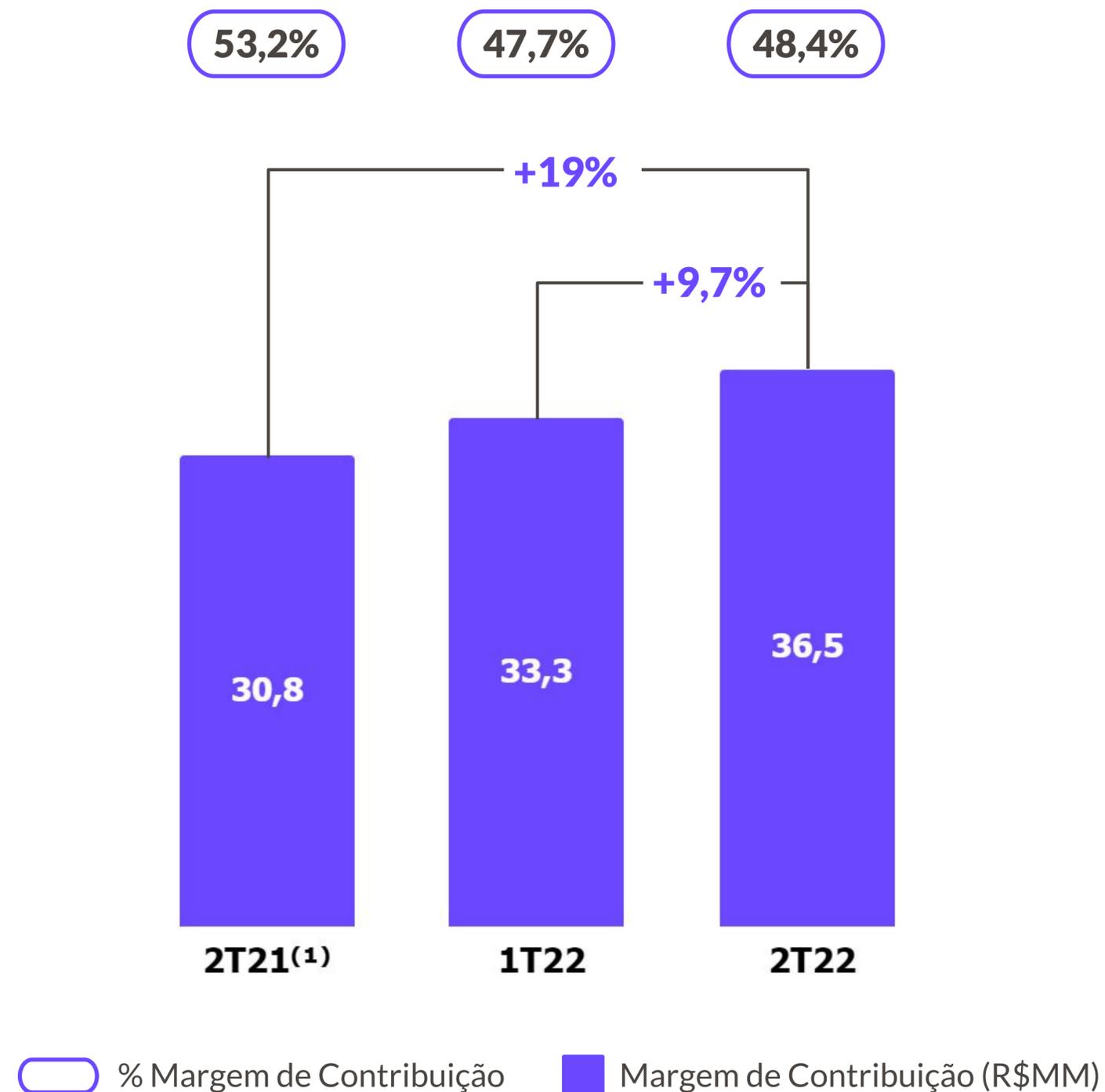
- Recorde histórico de Adição Líquida de ARR
- Expansão de *up-selling* do produto Entry-Level e do *cross-selling* do produto CRM na RD Station

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

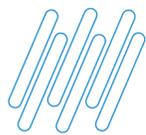


MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

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.



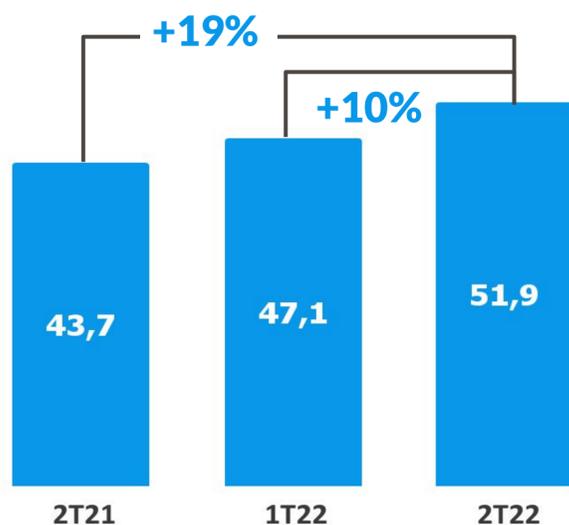
Notas: (1) Considera os resultados não auditados da RD Station de jan/21-mai/21



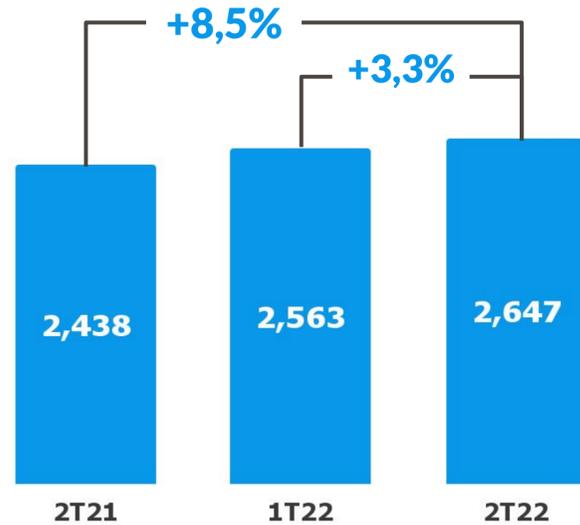
Techfin

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

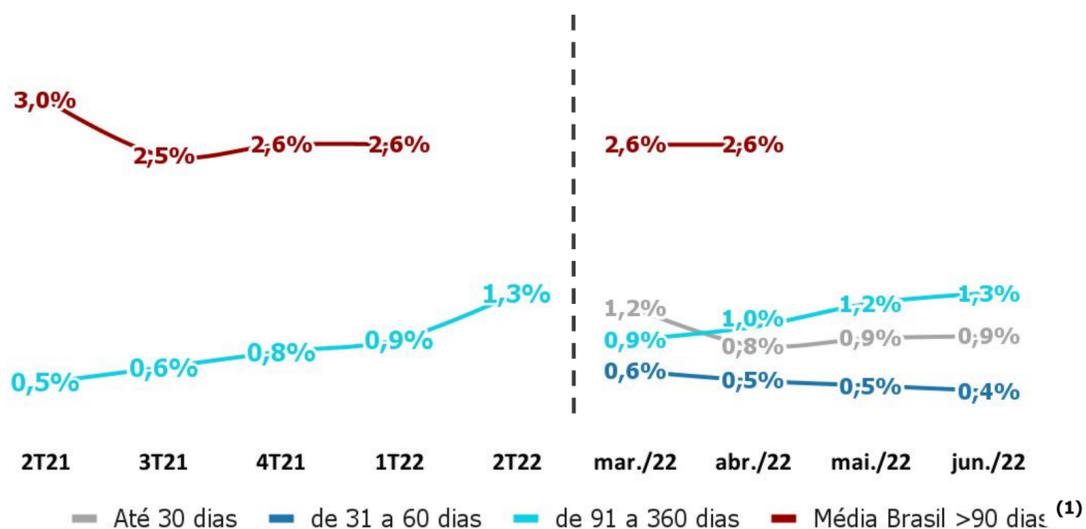
Receita Techfin Líq. de Funding (R\$MM)



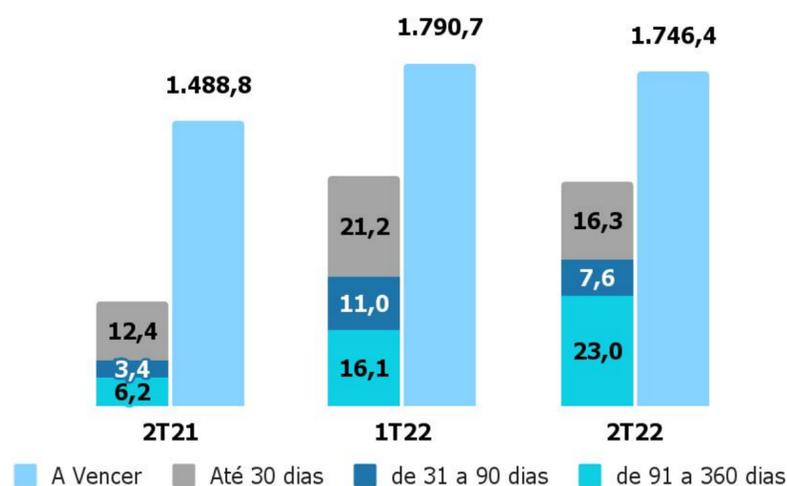
Produção de Crédito (R\$bi)



Inadimplência (% Carteira de Crédito)

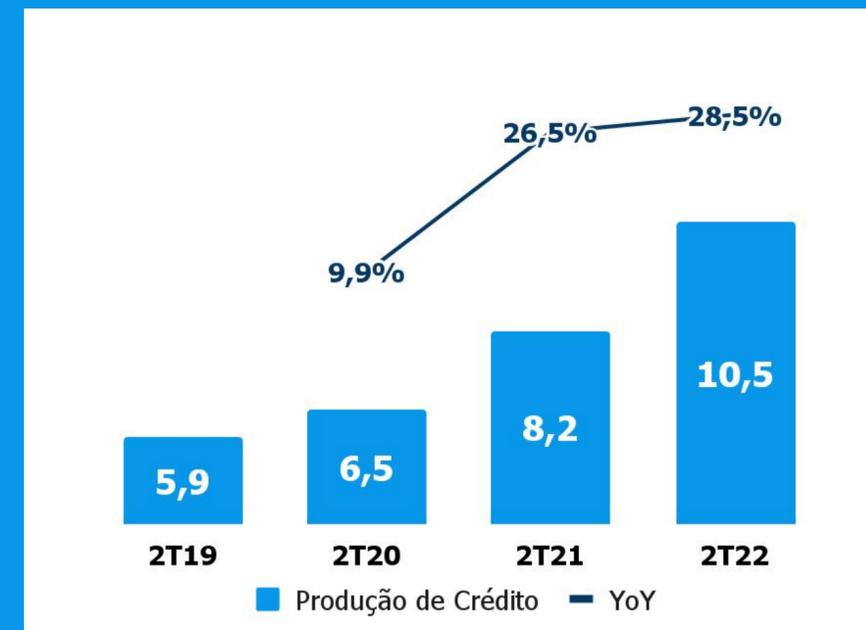


Carteira de Crédito (R\$ MM)



Destques - Trimestre

Produção de Crédito LTM (R\$bi)



Pipeline da Supplier Produto Mais Negócios (%)

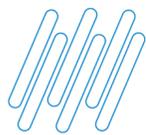
56%

Afilados em Prospecção

60%

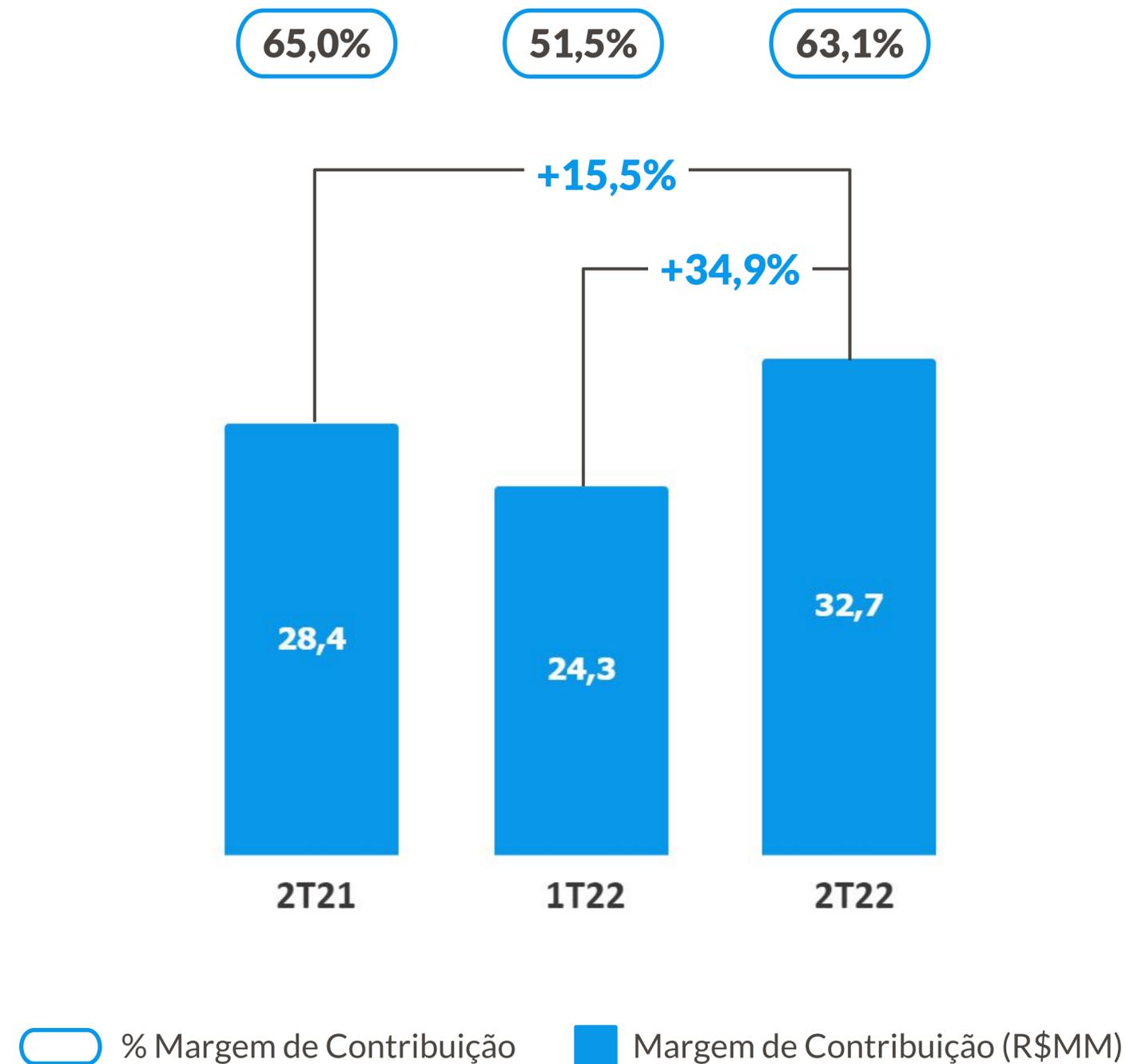
Afilados em Implantação

Notas: (1) Fonte: Banco Central do Brasil (www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticasmonetariascredito) > tabelas.xls > Tabela 23 > MPMe (2) Últimos dados de Fev/22



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.





03

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)

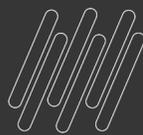
S

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.



#SOMOSTOTVERS

