

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS 3T21

» Relações com Investidores

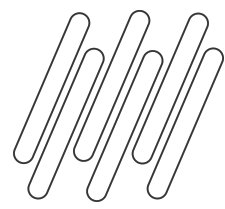
Dennis Herszkowicz
CEO

Gilsomar Maia
CFO/ DRI

Alexandre Apendino
VP de Atendimento e
Relacionamento

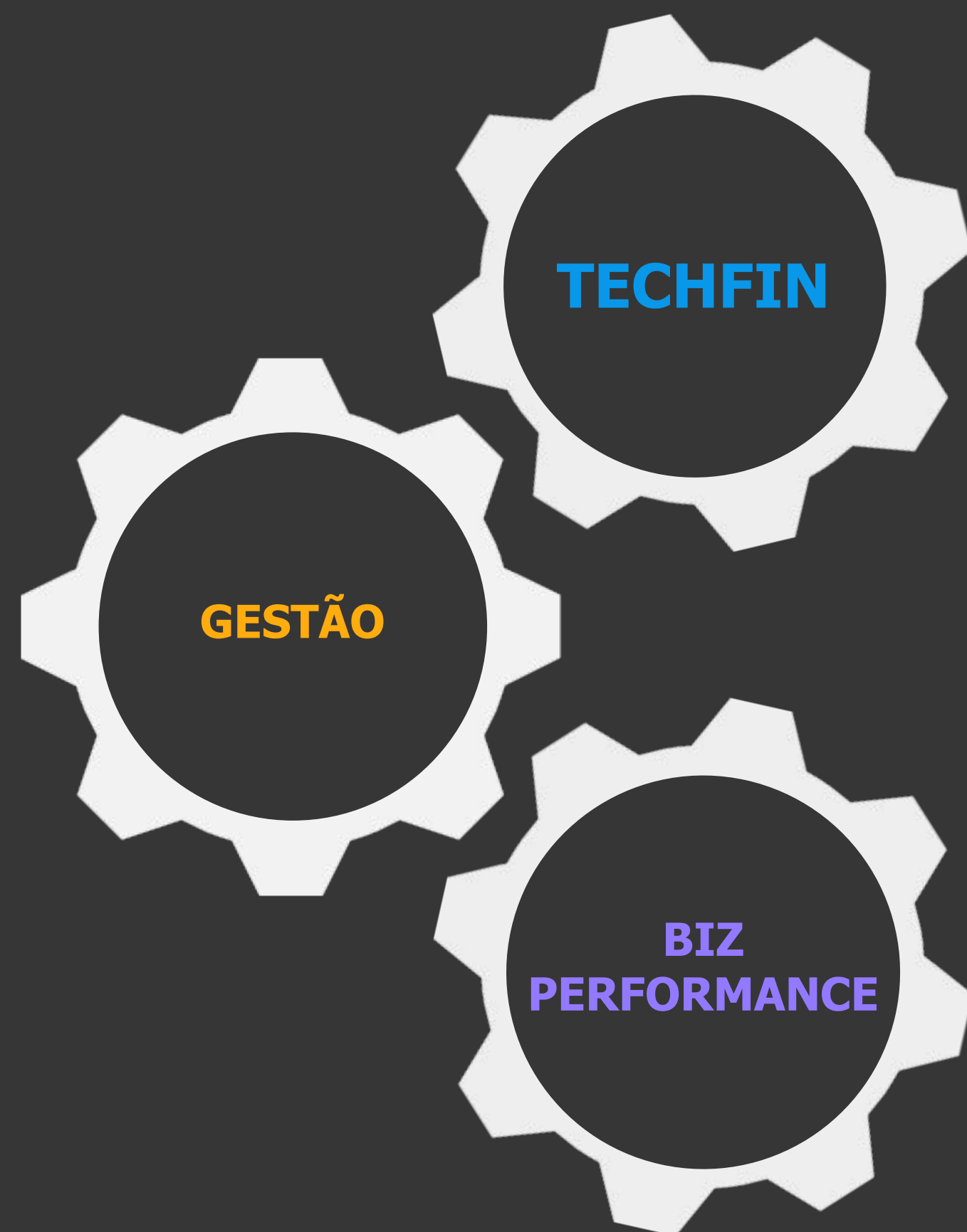
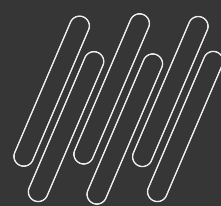
Sérgio Sérgio
Head de RI

▶ 2021/novembro



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.





PORTFÓLIO MUITO ALÉM DO ERP

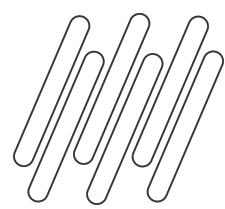
Nosso ecossistema 3D (3 Dimensões - Gestão, Business Performance e Techfin) já é realidade. O cliente TOTVS tem acesso a um amplo portfólio, que vai muito além do ERP, permitindo a aceleração da sua jornada de digitalização, envolvendo processos internos, pagamentos, contratação de crédito e *Customer Experience*.

Isso é o que chamamos de mudar as regras do jogo competitivo.

ECOSSISTEMA 3D
DA TOTVS JÁ É
REALIDADE

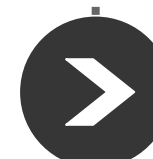
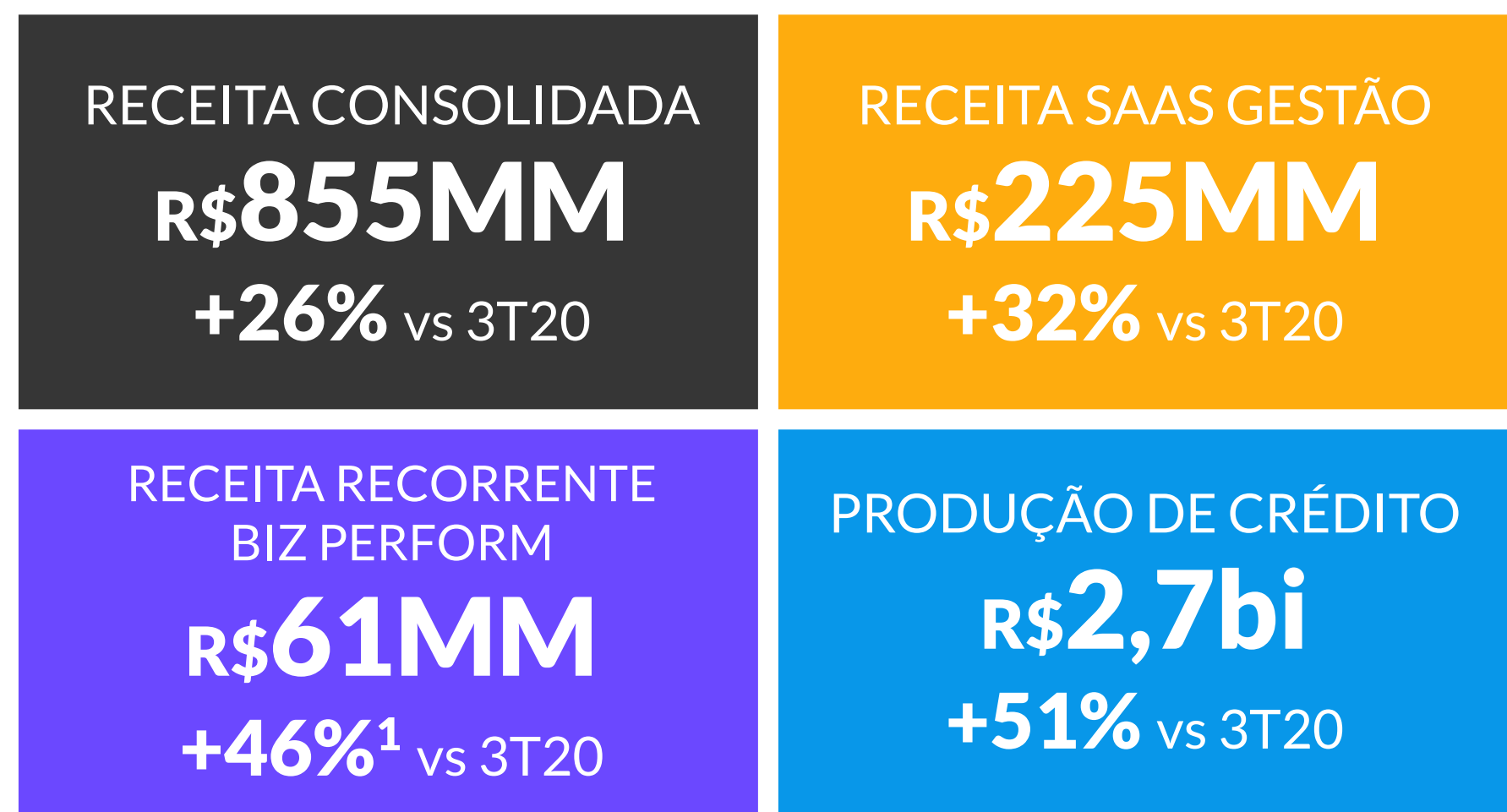
01

Destques Financeiros & Operacionais



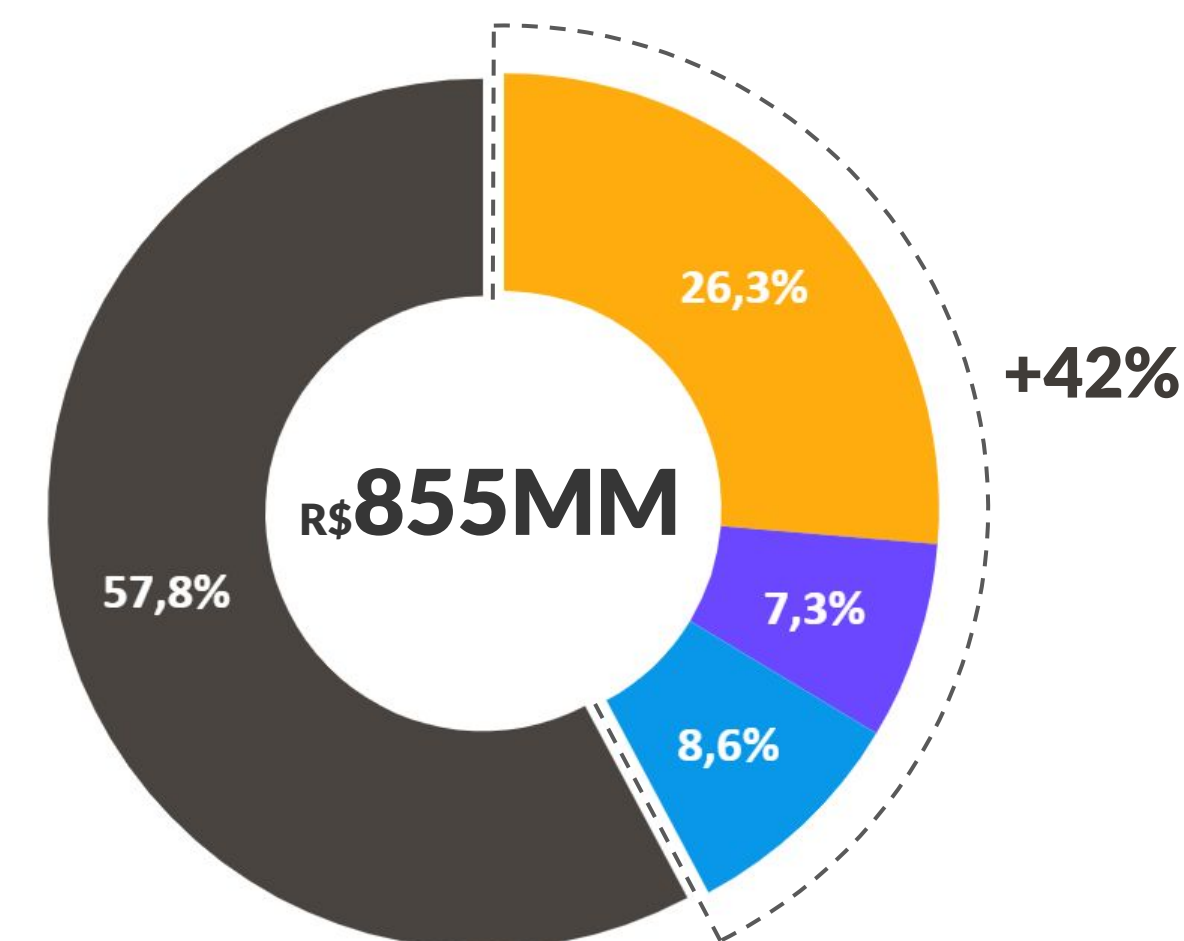
RESULTADOS CONSOLIDADOS

Receita Líquida Total acelera e cresce 26% YoY, com SaaS Gestão, Business Performance e Techfin representando juntas mais de 42% da Receita Total e 73% do crescimento de receita do 3T21

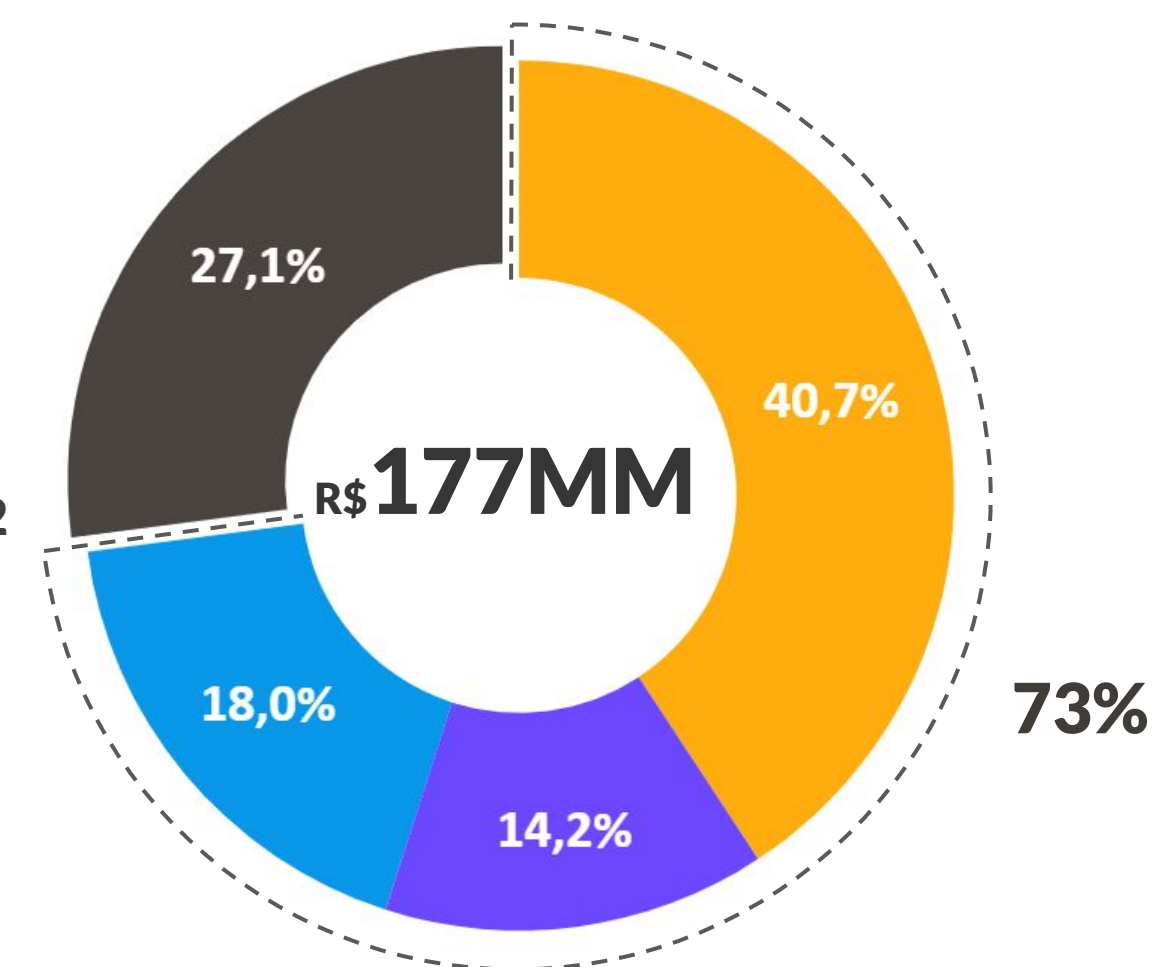


RECEITA CONSOLIDADA

3T21



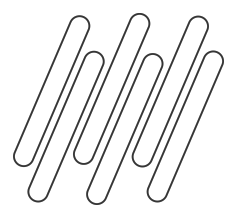
Crescimento
3T21 vs 3T20²



● Outros Gestão ● SaaS Gestão ● Biz Performance ● Techfin

¹ Considera os resultados não auditados da RD Station de jan/20-mai/21 e da Tail Target de jan/20-dez/20

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

A aceleração de crescimento de receita, concentrada em receitas recorrentes e transacionais, mais que compensou a redução de Margem EBITDA, decorrente da maior representatividade das dimensões Business Performance e Techfin e da inflação de custos e despesas, resultando no avanço de 7 p.p. na regra dos 40

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO / RECEITA LÍQUIDA

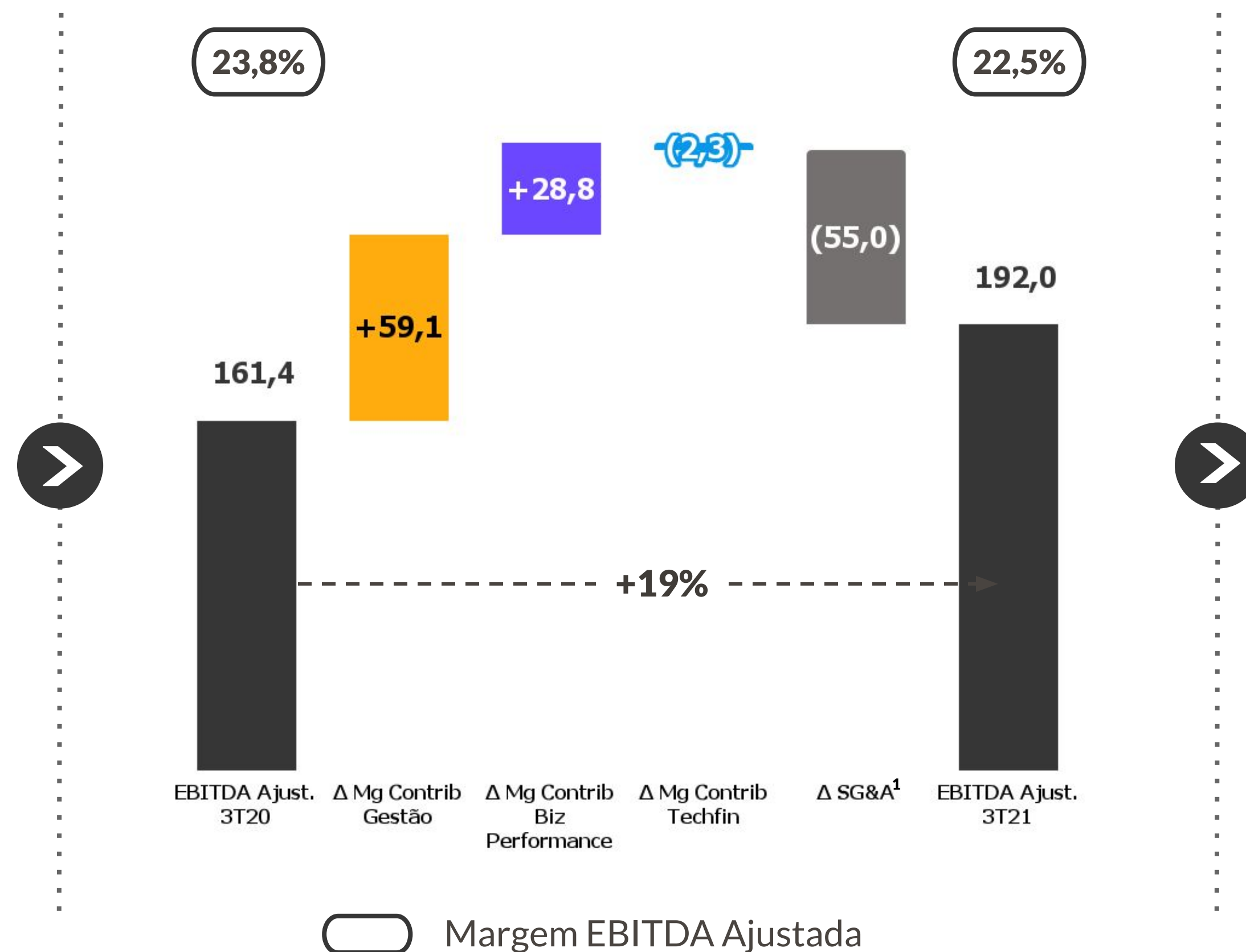
 **Gestão**
53,6%
+40 pb vs 2T21

 **Techfin**
40,4%
-380 pb vs 2T21

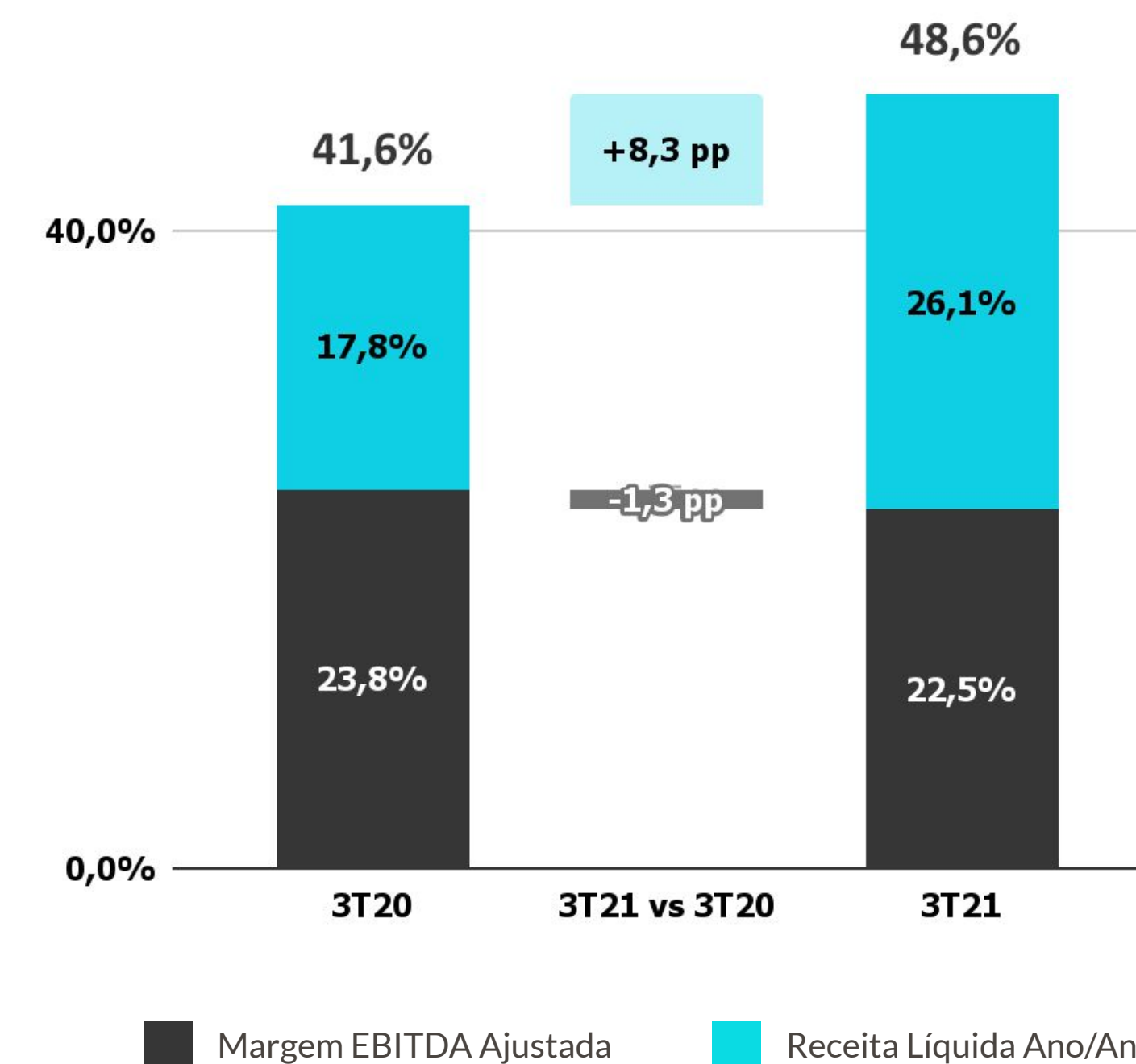
 **Biz Performance**
47,2%
-450 pb vs 2T21

Margem de Contribuição
(**Business Performance**+**Techfin**) / Total
13% 3T21 vs 9% 3T20

EBITDA AJUSTADO 3T21 vs. 3T20 (R\$MM)

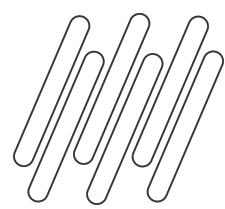


REGRA DOS 40



02

Ecossistema de 3 Dimensões



ECOSSISTEMA DE 3 DIMENSÕES - GESTÃO

8

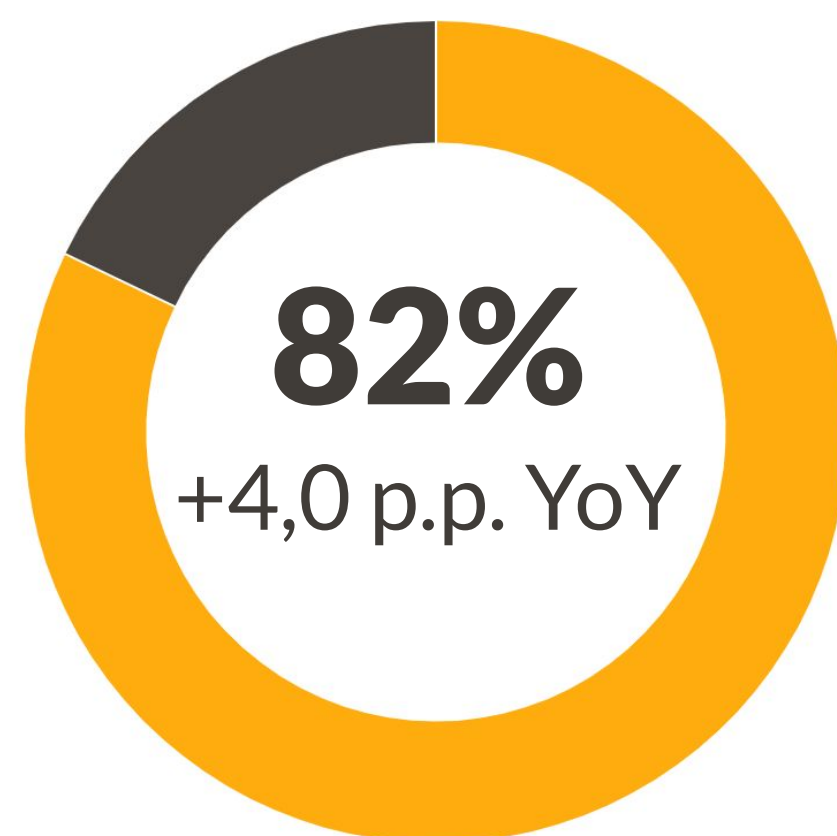


Gestão

Crescimento recorde de 20% na Receita Recorrente, impulsionado pelo SaaS Gestão que cresceu 32%, demonstra que esta dimensão está longe da maturidade.

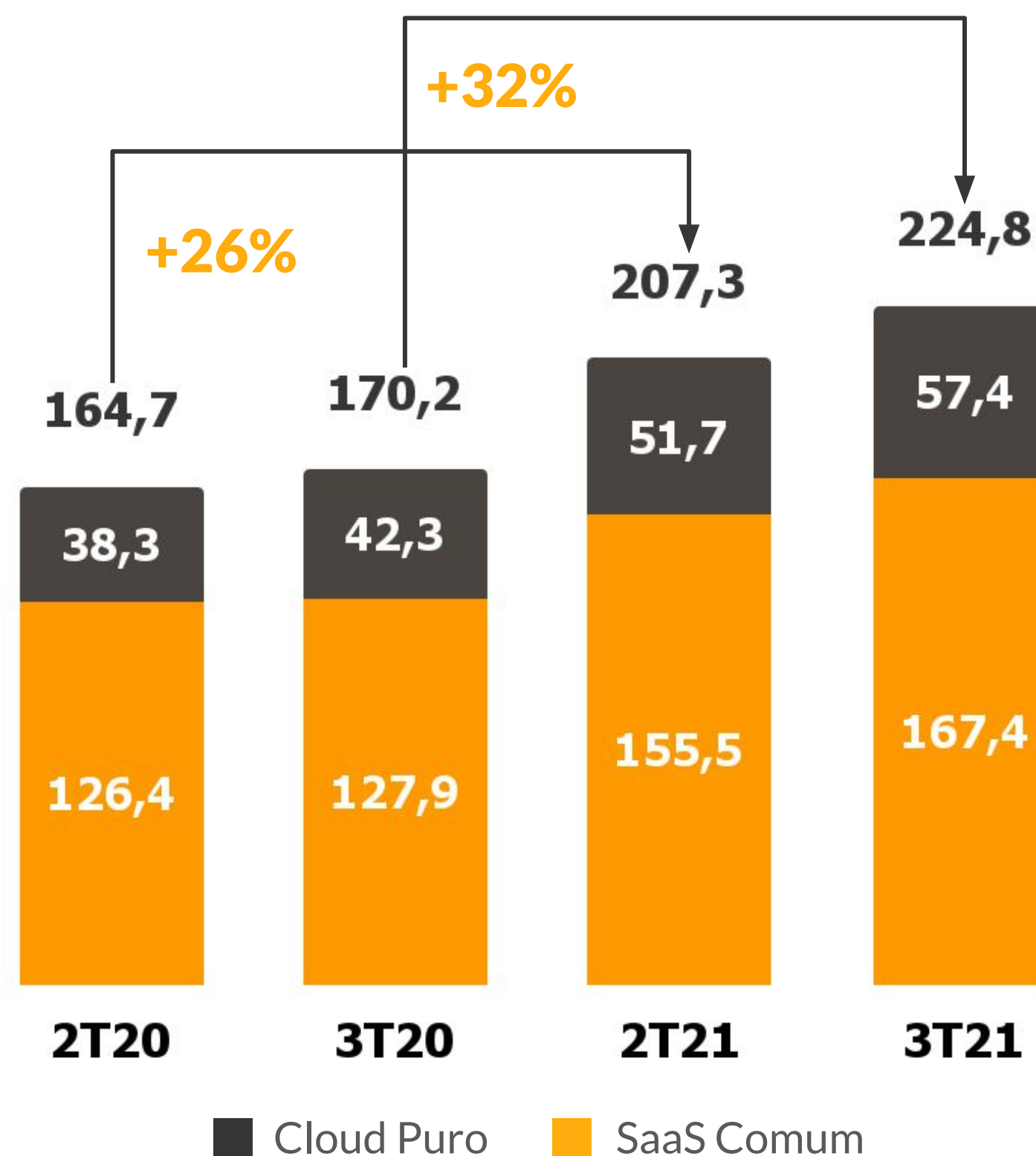
R\$590MM (+20% YoY orgânico)
RECEITA RECORRENTE

Signings Saas: +70% dos total de signings do 3T21
Novos clientes: ~30% dos signings de SaaS do 3T21



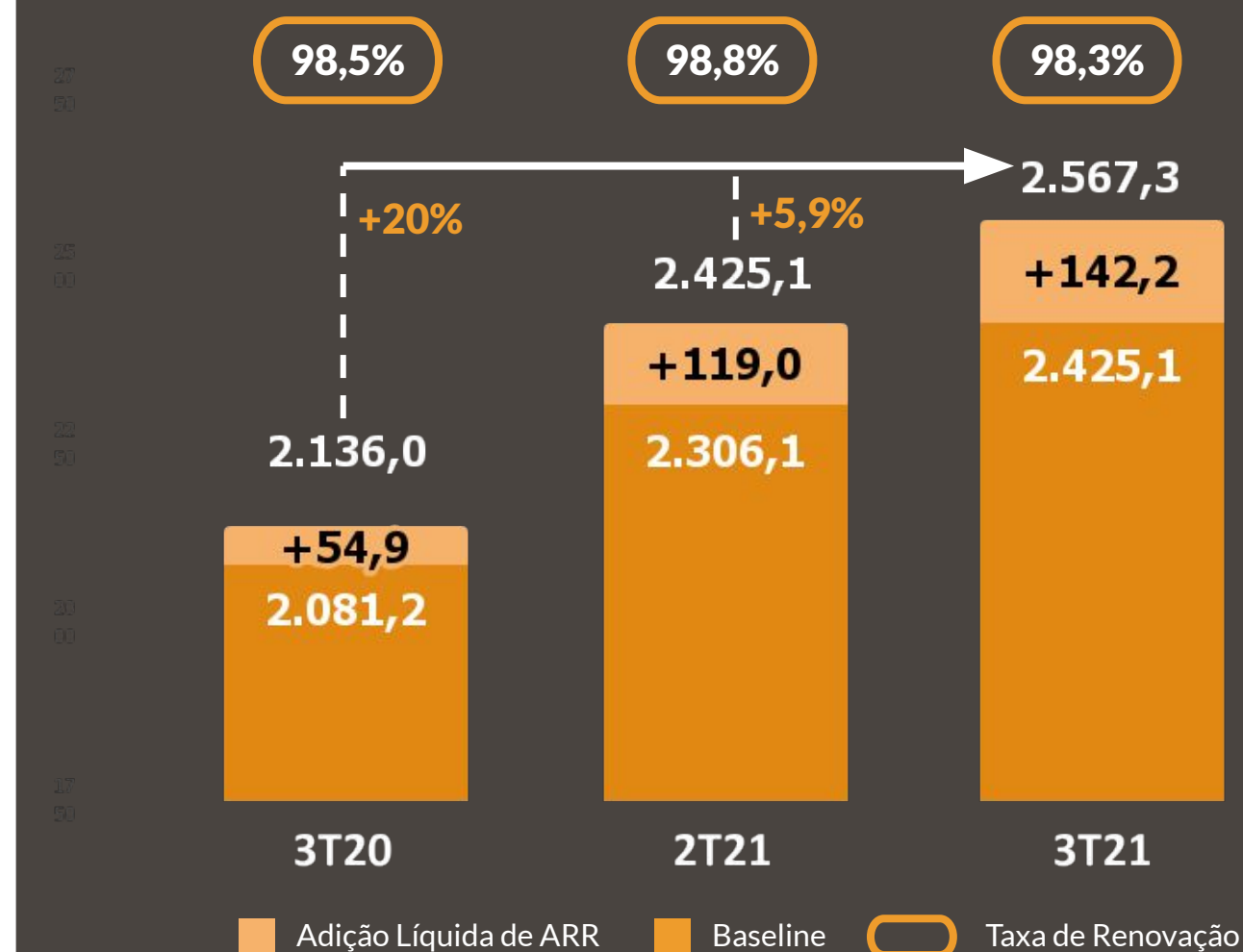
% da Receita Recorrente
vs Receita de Gestão

SAAS - GESTÃO (R\$MM)



Destaques - Trimestre

Adição Líquida Recorde de ARR



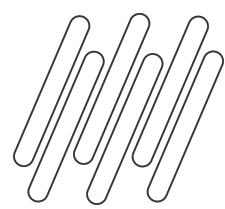
Adição de ARR (Volume x Preço)

Crescimento de 20% YoY do ARR no 3T21:

- ~60% Volume - novos signings (Máquina de vendas da TOTVS = + new names + cross/upsell)
- ~40% Preço = reajustes contratuais (Pricing Power + resiliência do modelo de negócio)

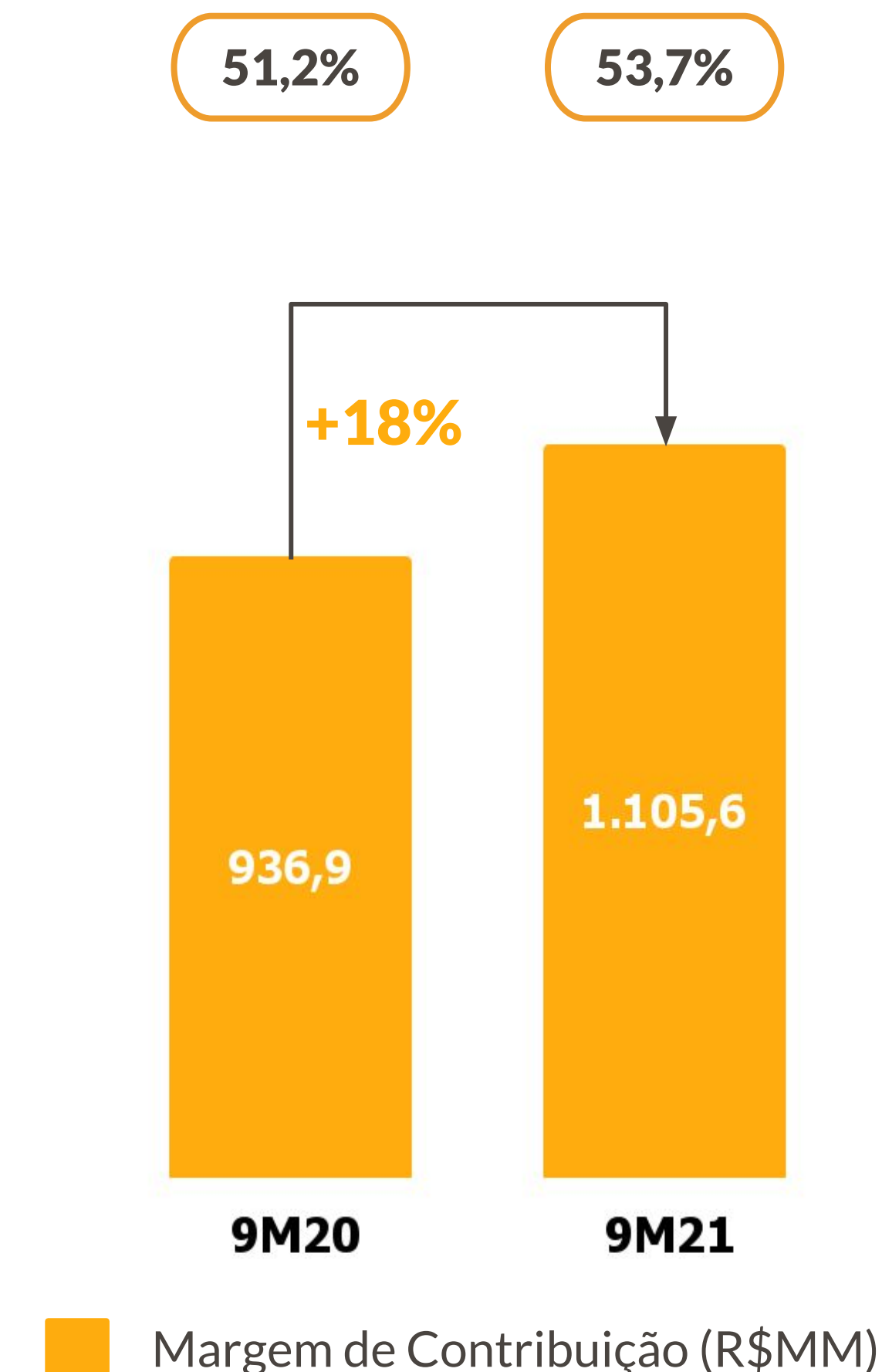
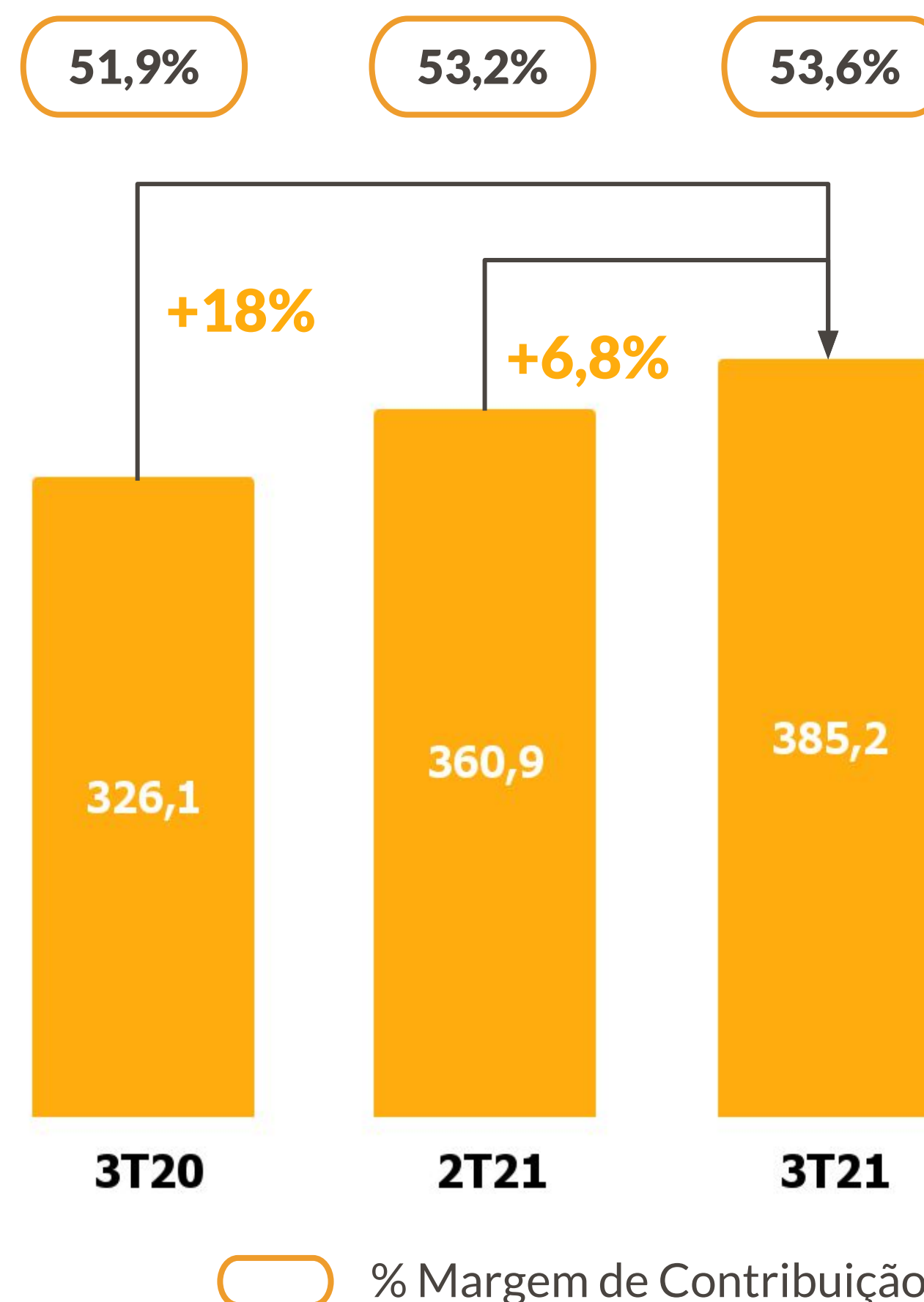
3T21

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS



MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

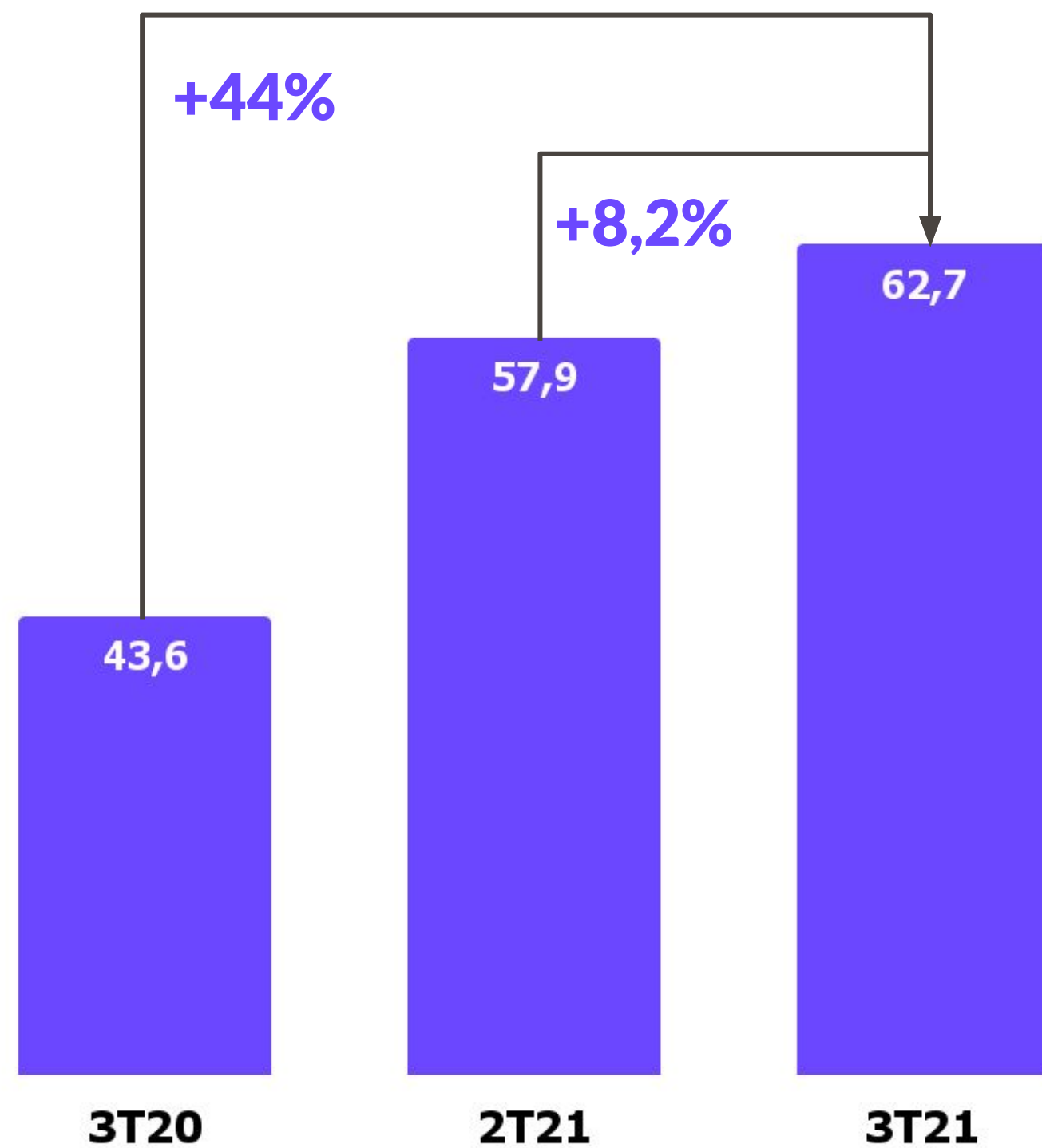
O Crescimento da Margem Bruta e consequentemente a Margem de Contribuição, alavancados pelo avanço da Receita Recorrente, demonstram a escalabilidade, robustez e a capacidade de Pricing Power do modelo de negócios da TOTVS em um mercado que está longe de sua maturidade



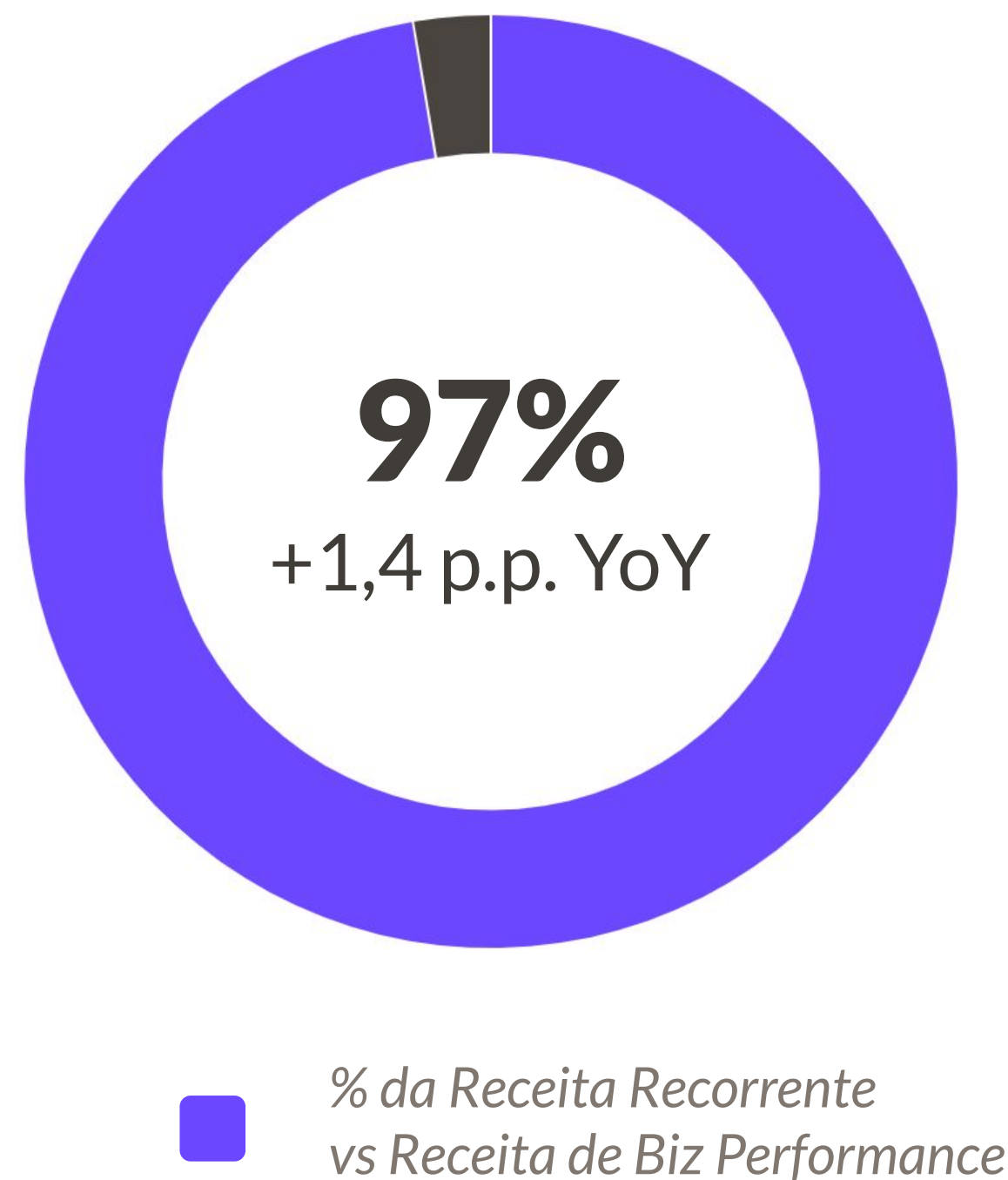
Business Performance

Crescimento de 44% na Receita, com destaque para a contribuição dos produtos **RD Station Premium e Digital Commerce**, visando Crescimento + Retenção + “Unit Economics” = **Resultados Exponenciais**

RECEITA¹ (R\$MM)



RECEITA RECORRENTE 3T21



×

Destaques - Trimestre

Avanço Estratégia PLG

19% do total de vendas do produto Premium da RD Station no 3T21 vieram do PQL (“Product Qualified Lead”), gerados através do Customer Experience no Produto Entry-Level. Esses leads qualificados têm contribuído para otimizar o CAC (Customer Acquisition Cost).

ARR (R\$MM)

91,3%

97,5%

97,9%

251,7

+19,8

231,9

+212,0

+2,6

17,3

2,7

+1,8

0,8

3T20

2T21

3T21

Adição Inorgânica

Adição Líquida de ARR

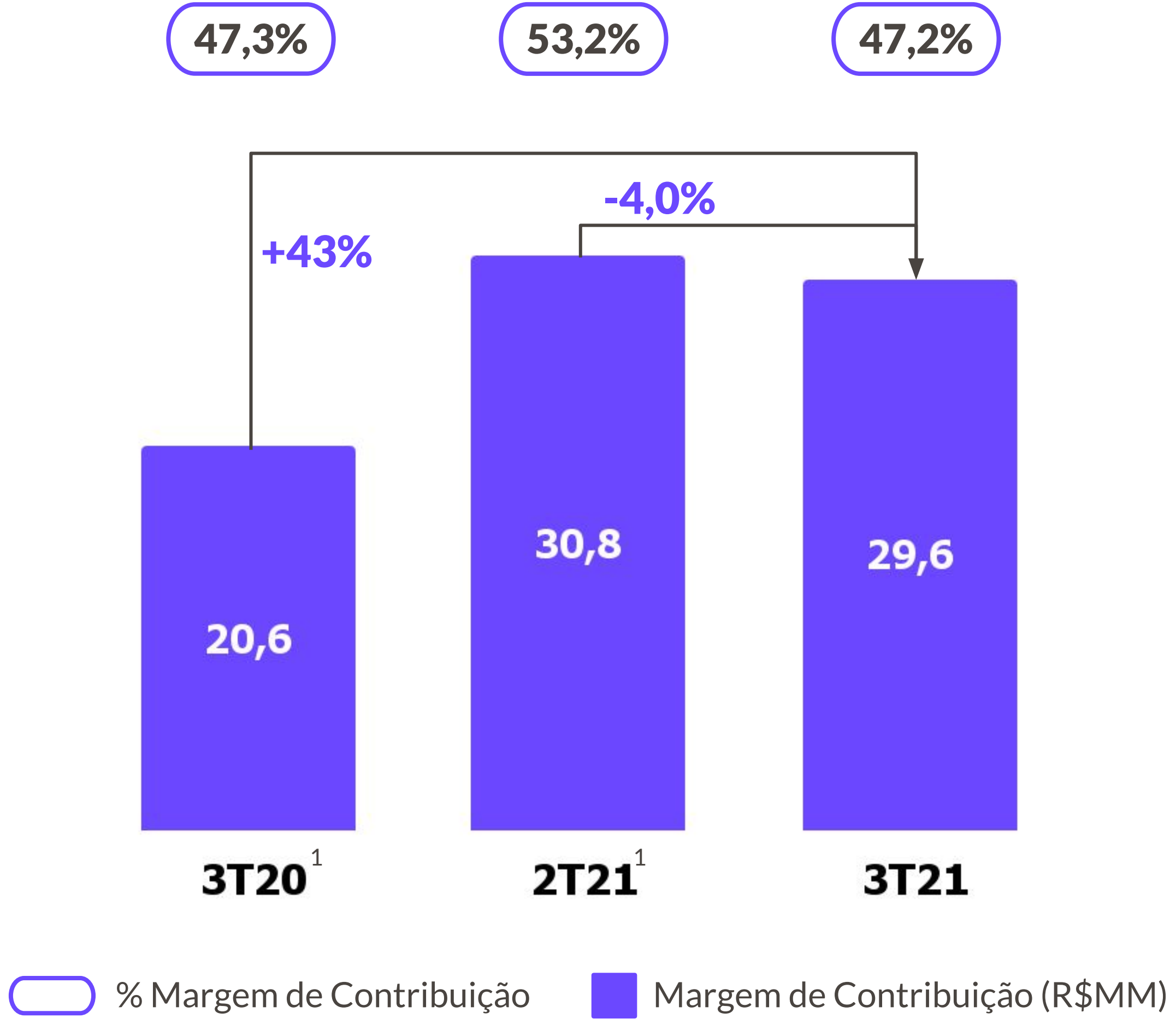
Baseline

Taxa de Renovação

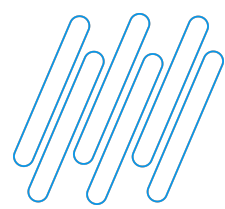
1 Considera os resultados não auditados da RD Station de jan/20-mai/21 e da Tail Target de jan/20-dez/20

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Redução de 6 p.p. na margem de contribuição 3T21 vs 2T21¹ está associada, dentre outros fatores, ao **aumento dos investimentos em P&D**, como parte do plano estratégico para a construção e evolução desta nova dimensão, **visando aumentar a vantagem competitiva da TOTVS e aproveitar a oportunidade de um mercado com baixa penetração**.



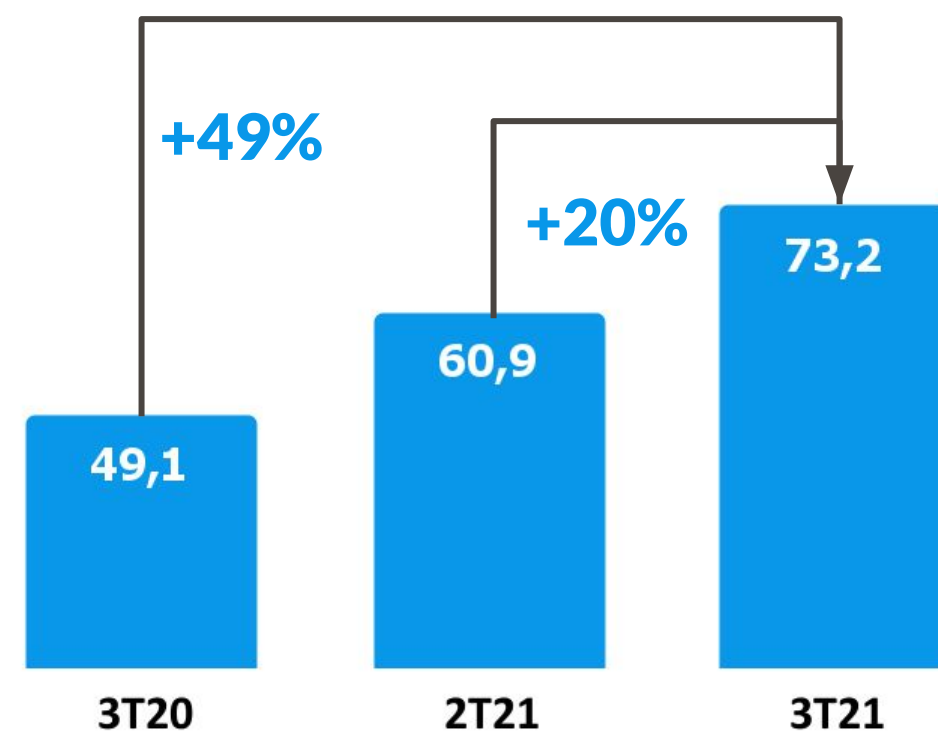
1 Considera os resultados não auditados da RD Station de jan/20-mai/21 e da Tail Target de jan/20-dez/20



Techfin

*Novo **Recorde Histórico na Produção de Crédito** (+51% vs 3T20) com **Inadimplência em patamar menor que ¼ Média Brasil**¹*

Receita Techfin (R\$MM)

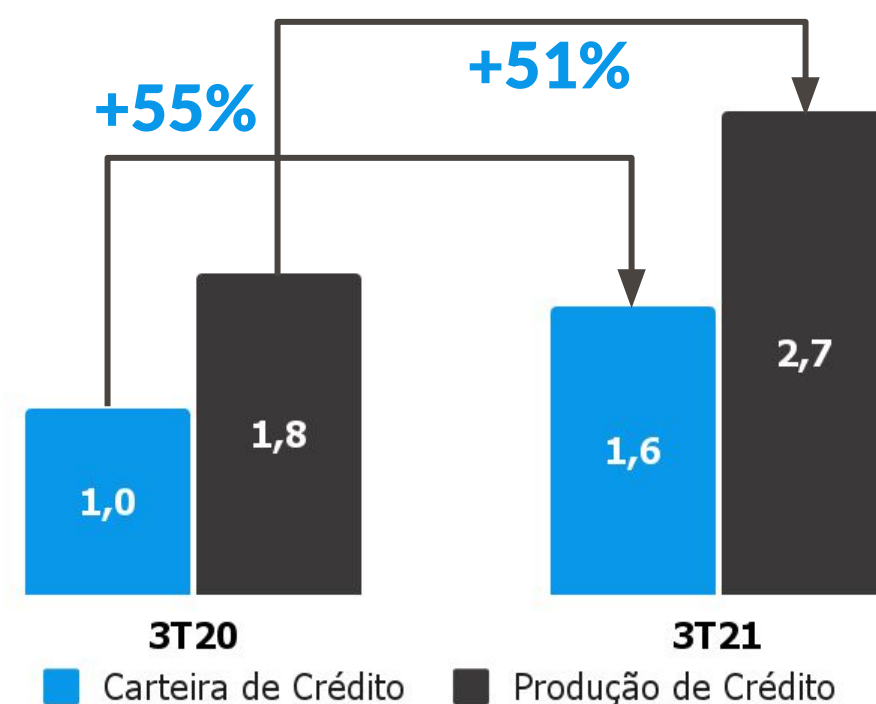


Pipeline da Supplier Originado pela TOTVS (%)

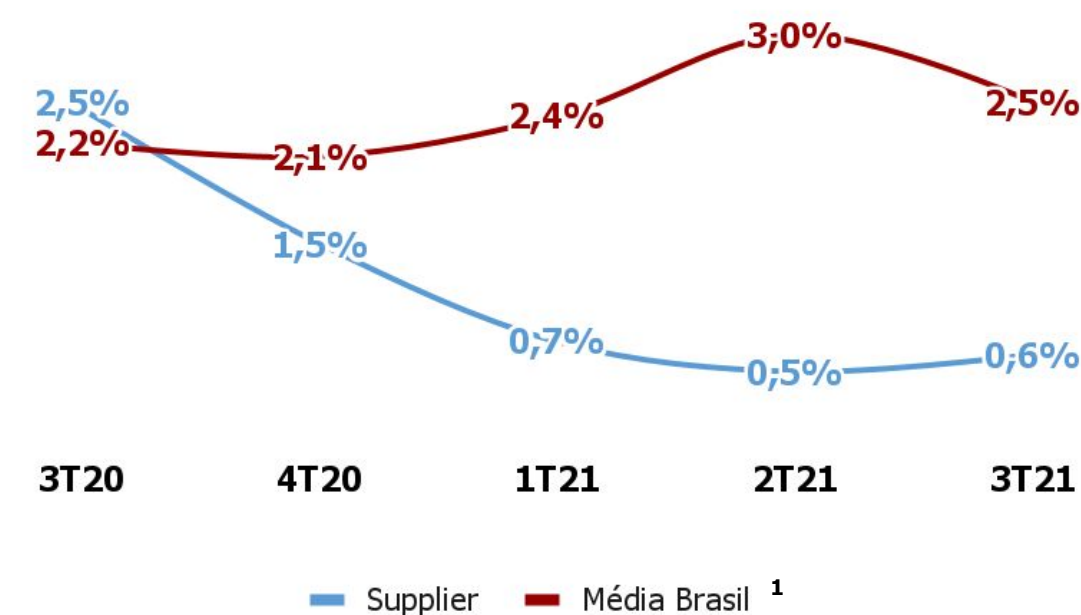
34%
Afiados em
Prospecção

13%
Afiados em
Implantação

Carteira e Produção de Crédito (R\$ bi)



Inadimplência (% acima de 90 dias)

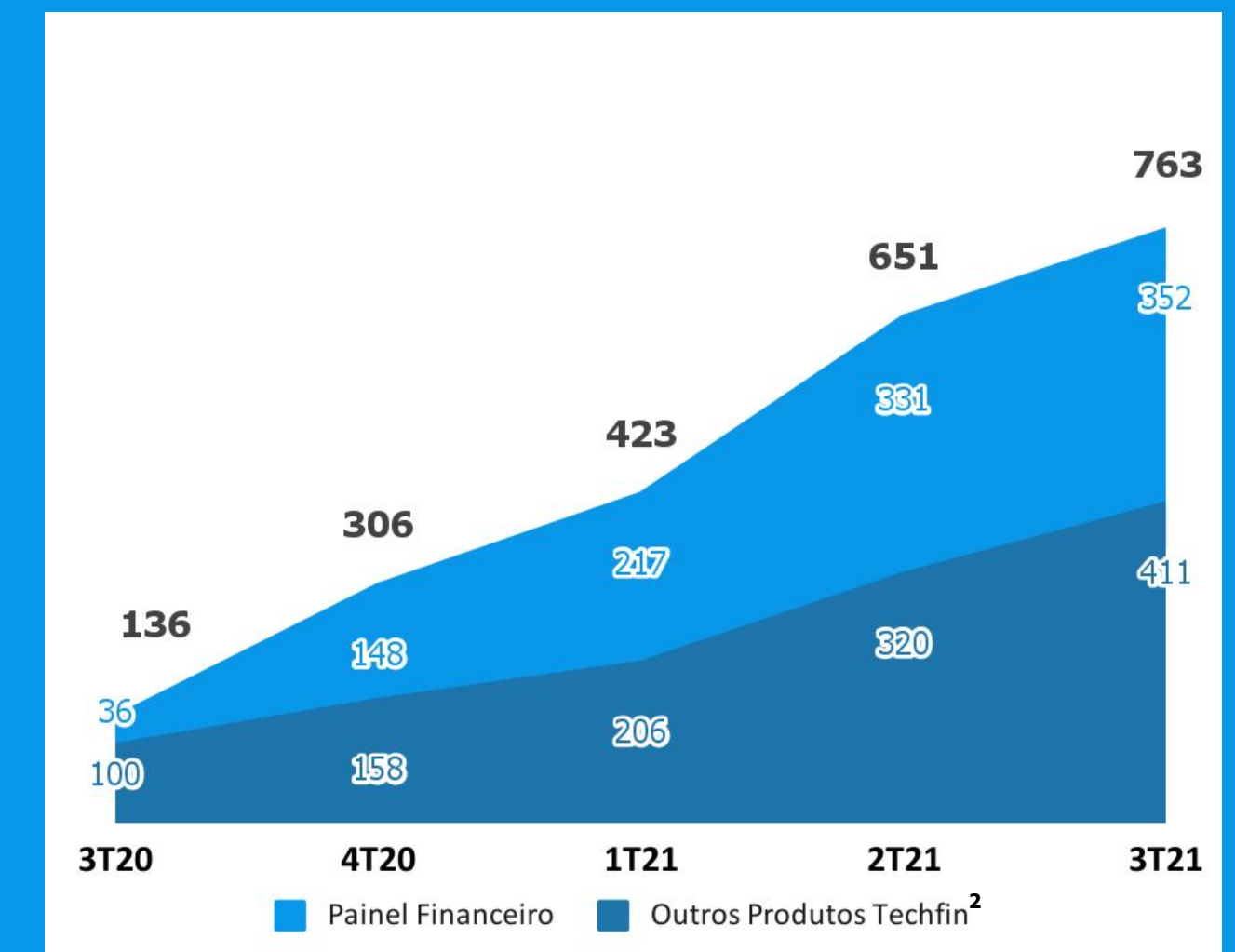


Destaques - Trimestre

Integração TOTVS + Supplier

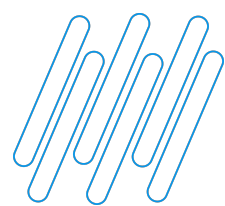
- +1000 contratos assinados
- 3T21 +5,6x Clientes ativados vs 3T20
- R\$187 milhões de Produção de Crédito 3T21 nos produtos Antecipa, Mais Prazo, Mais Negócios e Crédito Consignado, +36x vs 3T20

Clientes Ativados Techfin (Novos Produtos²)



¹ Fonte: Banco Central do Brasil (www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticasmonetariascredito) > tabelas.xls > Tabela 27 > MPMe

² Produtos Consignado, EduConnectPAY, Mais Prazo, Antecipa, Pagamento Instantâneo e Painel Financeiro



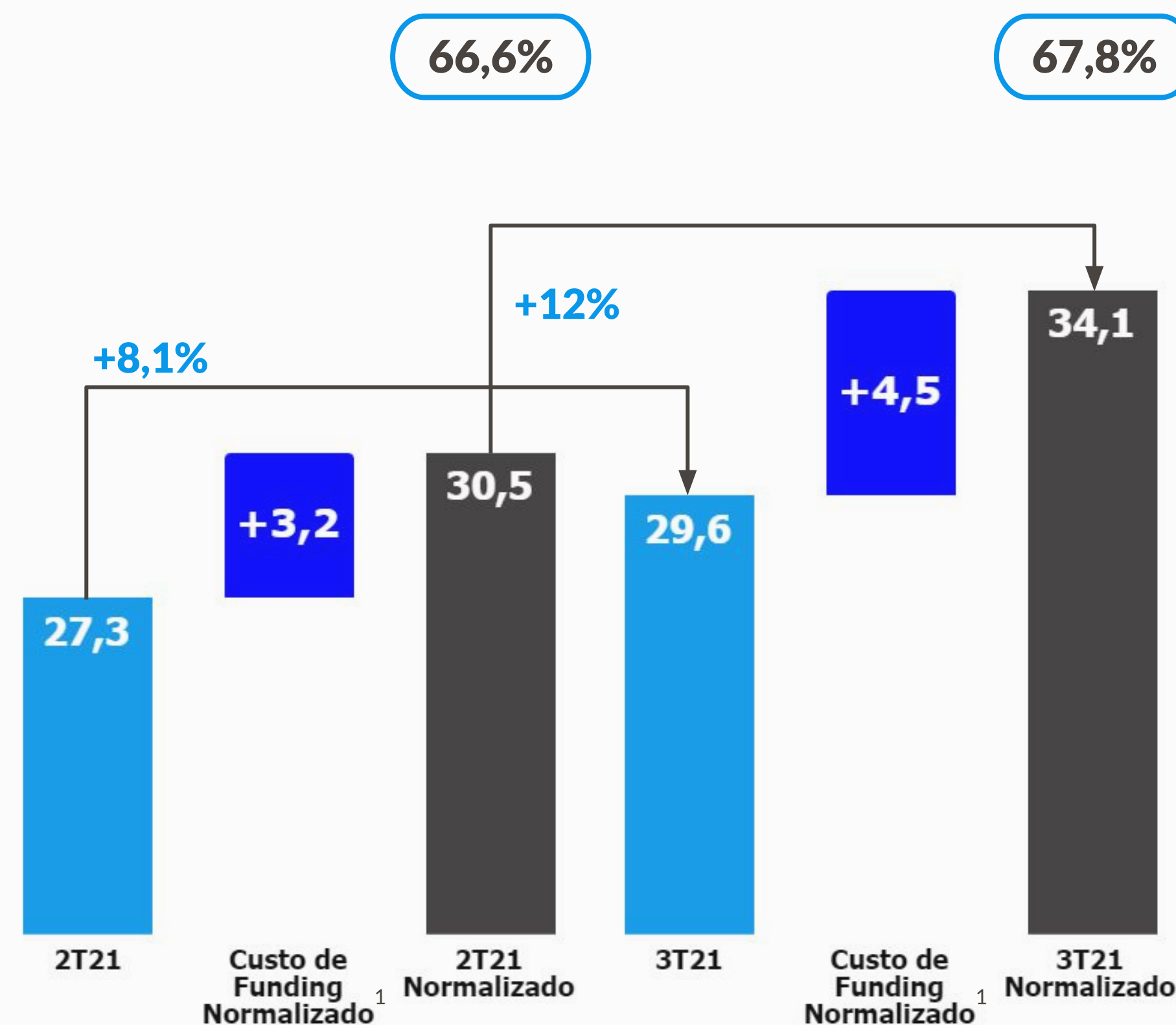
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Com a normalização do impacto temporário do aumento da Selic no Custo de Funding, a Margem de Contribuição cresce 12% (3T21 vs 2T21) e o percentual da Margem de Contribuição sobre a Receita Líquida de Funding avança 120 pontos base (3T21 vs 2T21).



ROE 12M
52%
34,4 p.p. YoY

Provisão Perda Esperada /
Produção de Crédito
0,16%
em linha com o 2T21



 % Margem de Contribuição s/ Receita Líquida de Funding Techfin

1 A Normalização do Custo de Funding consiste em repassar o aumento da Selic no custo, no mesmo prazo em que ele é repassado na receita.

03

ESG

Avanços na Agenda ESG

AVANÇOS NA AGENDA ESG

TOTVS recomenda nas carteiras e análises ESG

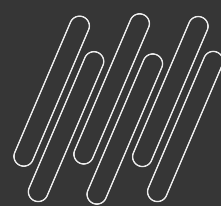
TOTVS ganhou posição de destaque no Radar ESG da XP Investimentos, Portfólio ESG do BTG Pactual e na análise do JP Morgan sobre a divulgação do Informe de Governança da CVM.

#ELASNATOTVS

Lançamento do nosso banco de talentos direcionado a todas as pessoas que se identificam com o gênero feminino, promovendo a diversidade e inclusão e incentivando e encorajando-as a ingressar no mercado de tecnologia.

Programa de Estágio TOTVS

Com processo de seleção totalmente inclusivo, visando ampliar a atração de talentos e apoiar o crescimento do mercado de tecnologia, lançamos o programa com 143 oportunidades geradas em 9 cidades para estudantes das áreas de tecnologia e design.



MENSAGEM FINAL

Aceleração do Crescimento de Receita nas 3 Dimensões com sustentação saudável de Margem

Criamos novas e potentes locomotivas de crescimento, que mais que compensaram a queda na margem EBITDA, o que resultou em um avanço de 7 p.p. na regra dos 40, que atingiu 48,6%. Esse indicador nos ajuda a administrar com flexibilidade e equilíbrio a combinação de Dimensões com momentos e mandatos distintos.

Adicionalmente, nosso *Follow-on* realizado no momento certo ampliou nossa capacidade de execução em M&A, nos colocando numa posição de vantagem para capturar as oportunidades.

Por último, seguimos em ritmo acelerado, transformando a Companhia, destravando valor e criando uma cultura jovem, inovadora e ambiciosa.



GESTÃO

Crescimento orgânico de 20% ano contra ano da receita recorrente é reflexo do mercado de software em expansão e longe da maturidade, NPS em nível recorde, evolução comercial, rejuvenescimento da marca TOTVS e modelo com alta capacidade de retenção e *pricing power*.



BUSINESS PERFORMANCE

Crescimento de 46% ano contra ano da receita recorrente, demonstrando a força e potencial da RD Station, somado a aceleração de *digital commerce* e OMS.



TECHFIN

Aceleração da Receita de Techfin em 49% no YoY, e com recorde na produção de crédito em R\$2,7 bi.

Alcançamos +1.000 clientes nos novos Produtos de Techfin. Antecipa, Mais Prazo, Mais Negócios e Crédito Consignado, com produção exponencial que já atingiu R\$187 milhões no 3T21.

OBRIGADO



Relações com Investidores

+55 (11) 2099-7773
+55 (11) 2099-7097
+55 (11) 2099-7089
+55 (11) 2099-7105
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)



TOTVS