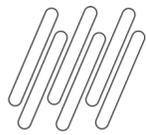




APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

» Relações com Investidores

◀ 2021/novembro



AVISO



As informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante nossas 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.





01

A TOTVS



ESTRATÉGIA ÚNICA DE UM **ECOSSISTEMA DE 3 DIMENSÕES (3D)**

Como a TOTVS está mudando a regra do jogo

Nossas soluções vão muito além do ERP...



~1/3 das Companhias⁽¹⁾
listadas na B3 são clientes da TOTVS



~R\$2,7 trilhões⁽²⁾
da economia são produzidos
por nossos clientes



+65 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



...Também impulsionamos a produtividade
empresarial, a competitividade e os serviços
financeiros digitais em 12 segmentos estratégicos

REGRA DOS 40⁽⁴⁾ • **48,6%**

ARR CONSOLIDADO • **R\$ 2,8bn**

TAXA DE RENOVAÇÃO CONSOLIDADA • **98,3%**

REPRESENTATIVIDADE DE SAAS GESTÃO, TECHFIN E BIZ PERF. NO CRESCIMENTO DA RECEITA DO 3T21 • **42%**

REPRESENTATIVIDADE DE SAAS GESTÃO, TECHFIN E BIZ PERF. NO CRESCIMENTO DA RECEITA 3T21 VS. 3T20⁽⁵⁾ • **73%**

RECEITA SAAS GESTÃO • **R\$ 225mm**
(+51% vs 3T20)

PRODUÇÃO DE CRÉDITO • **R\$ 2,7bn**
(+51% vs 3T20)

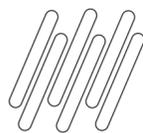
RECEITA BIZ PERFORMANCE⁽⁶⁾ • **R\$ 61mm**
(+46% vs 3T20)

Fonte: Companhia e IBGE | Notas: (1) Empresas ativas listadas no B3 que possuem ações ordinárias e / ou preferenciais; (2) Estimativas internas da empresa; (3) De acordo com o software Market Share Enterprise Application, 2020; (4) Considera % de crescimento da receita líquida entre 3T21 e 3T20 + % de margem EBITDA no 3T21; (5) Receita de Gestão, somadas as receitas de Business Performance e de Techfin nas mesmas bases de comparação; (6) Considera os resultados não auditados da RD Station de jan/20 a mai/21 e da Tail Target de jan/20 a dez/20.

02

NOSSA TRAJETÓRIA

Conquistas desde o follow-on de 2019 e o nosso caminho futuro



178% de performance da ação⁽¹⁾ +
juntando-se ao IBOV, MSCI e IBrX 50

Liderança experiente e iniciativas
impulsionadas por **ESG** como nosso norte

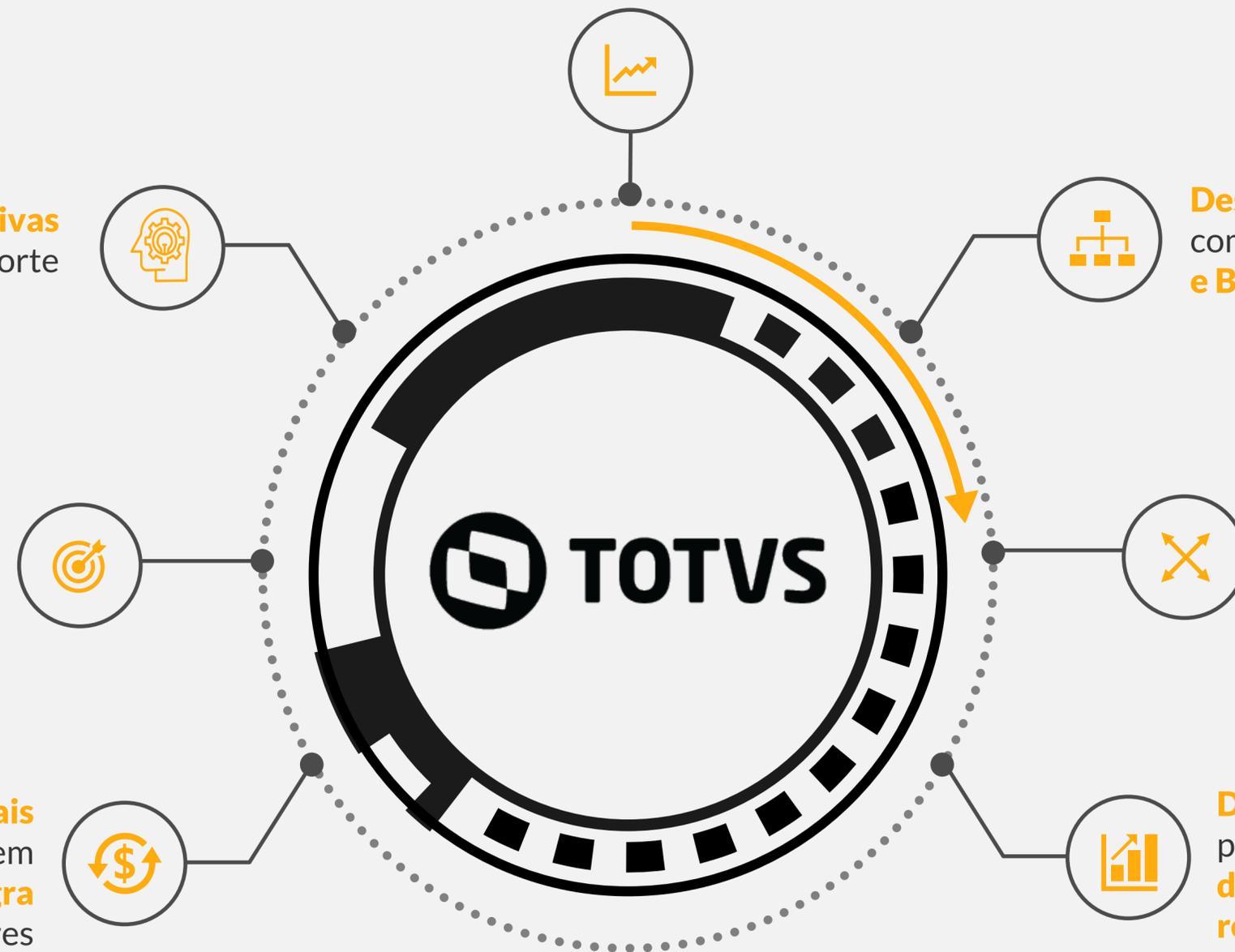
Estratégia bem-sucedida de M&A com
~R\$3 bilhões em aquisições (vs. UoP de
R\$1 bilhão em até 3 anos) e um pipeline
mais forte a ser perseguido

Receitas recorrentes + transacionais
aumentaram em 69%⁽³⁾ com margem
EBITDA crescente e **superando a regra**
dos 40 nos últimos 4 semestres

Desenvolvimento de um Ecossistema 3D
com expansão das dimensões de **TECHFIN**
e **BIZ PERFORMANCE**

TAM atual cresceu em +7x através
do ecossistema 3D

Diversificação de portfólio com novos
produtos e soluções de SaaS: **+42% do mix**
de receita (3T21), **73% do crescimento de**
receita⁽²⁾ (3T21 YoY)



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

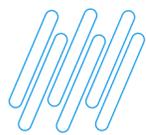
ESTRATÉGIA DE M&A & PARCERIAS

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.



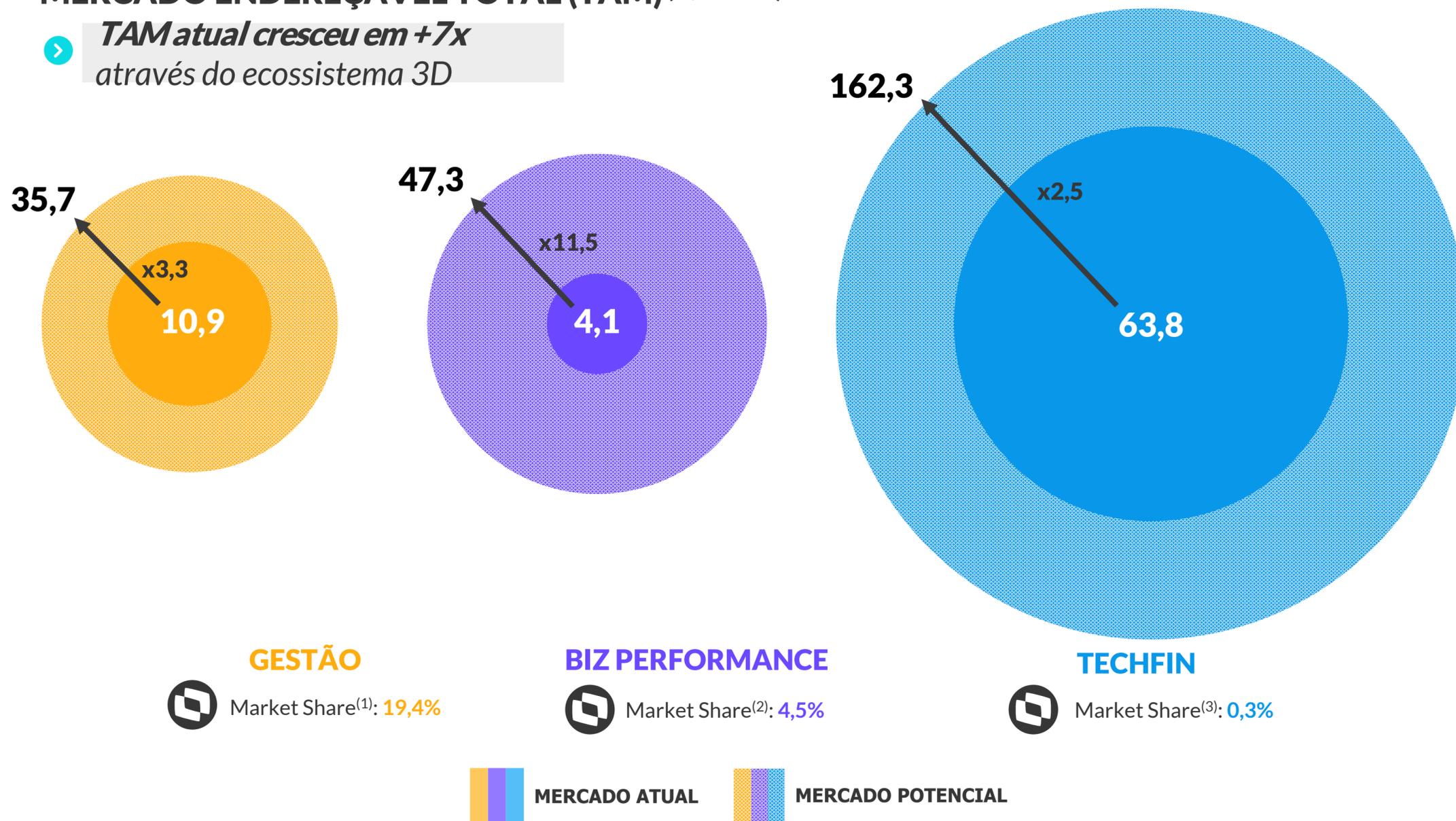
MODELO DE NEGÓCIO



Desenvolvimento do Ecosystema 3D expandindo nosso mercado endereçável

MERCADO ENDEREÇÁVEL TOTAL (TAM) (R\$ Bilhões)

TAM atual cresceu em +7x através do ecossistema 3D

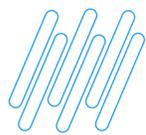


×

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

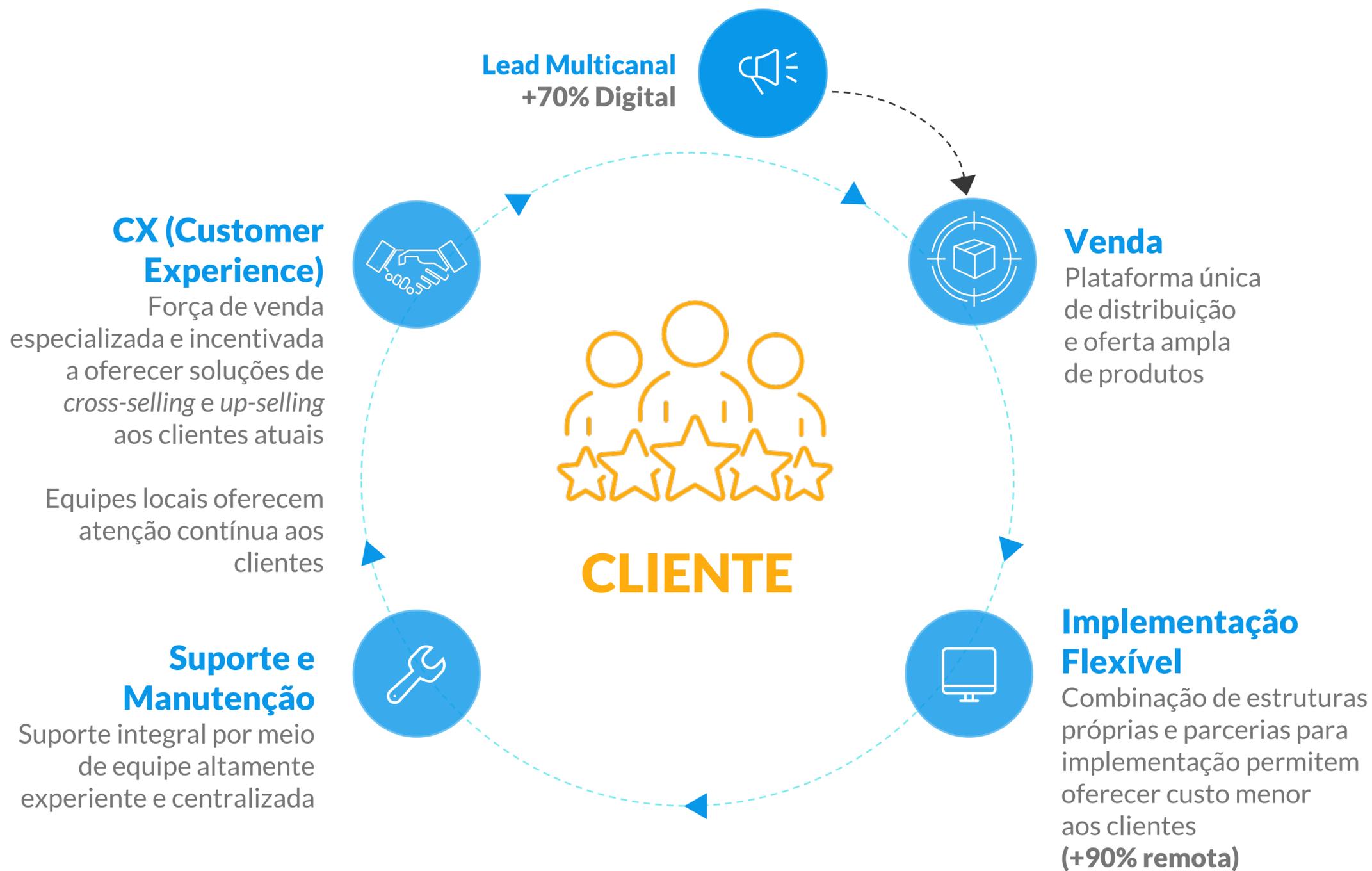
Fonte: IDC e TOTVS Market Intelligence | Notas: (1) Market share da TOTVS considerando, além das soluções ERP Back-office e RH, ERP Vertical e outras soluções; (2) A participação de mercado do Business Performance inclui a soma da receita recorrente não auditada da RD Station de jan/20-mai/21 e Tail 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



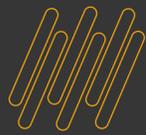
Força de vendas próprias



Afiliadas



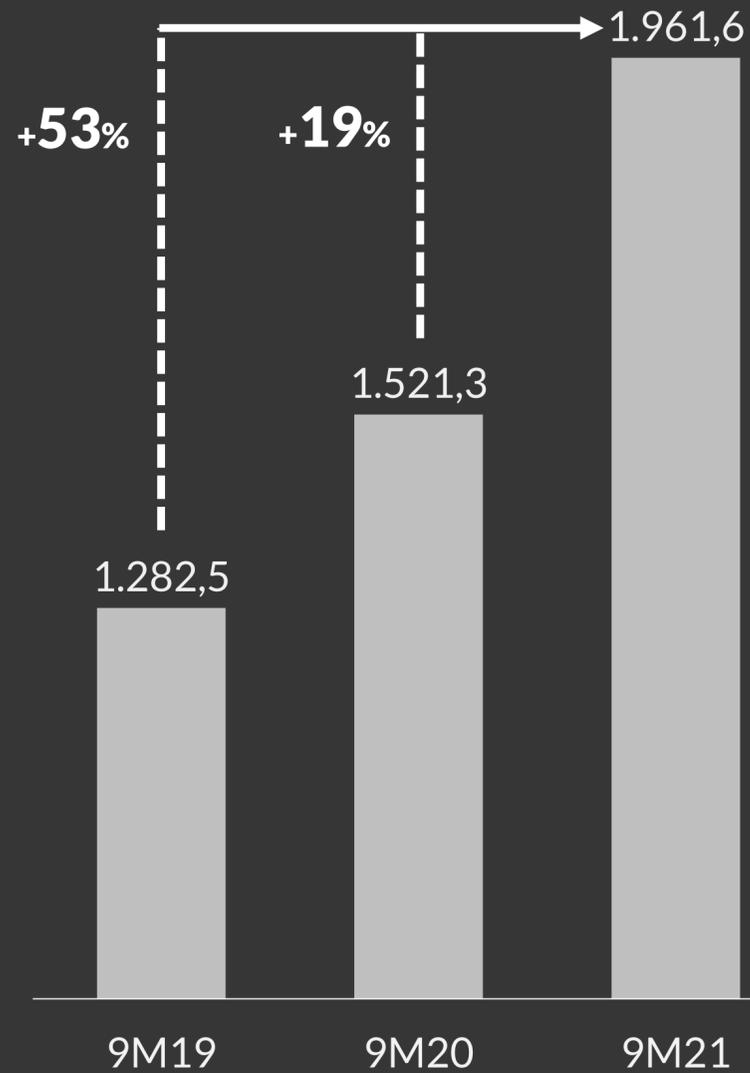
Plataforma Digital



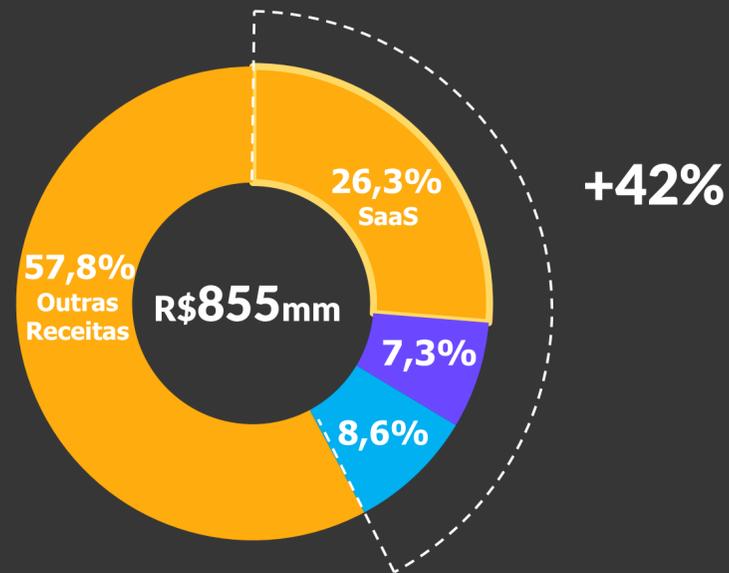
NOVAS LOCOMOTIVAS DE CRESCIMENTO

SaaS e novas dimensões já correspondem por +42% da receita e 73% da adição de receita

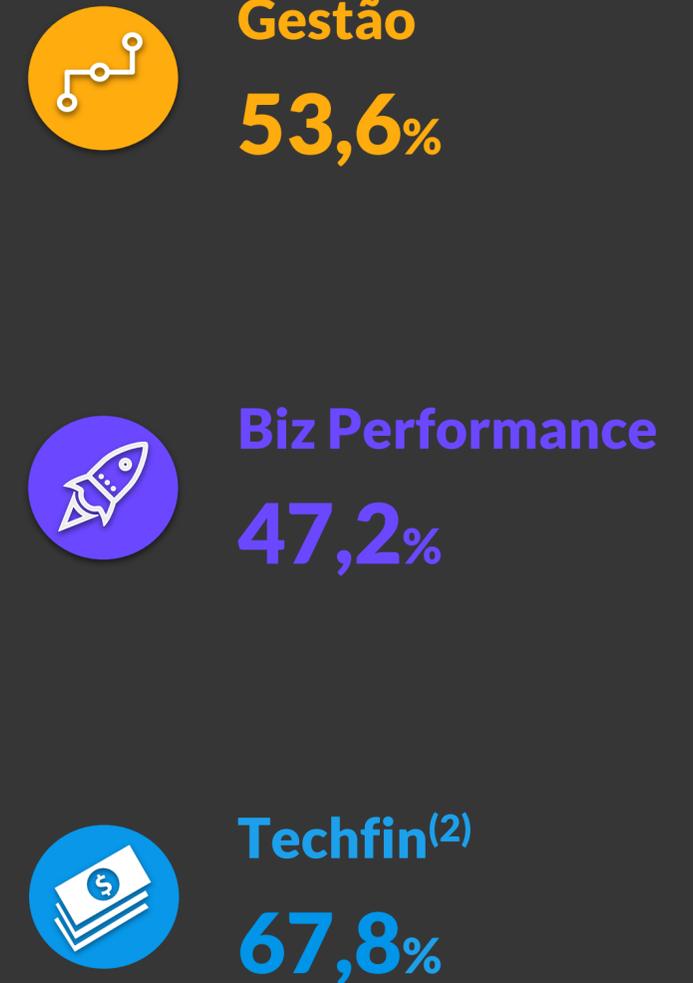
Receitas Recorrente + Transacionais



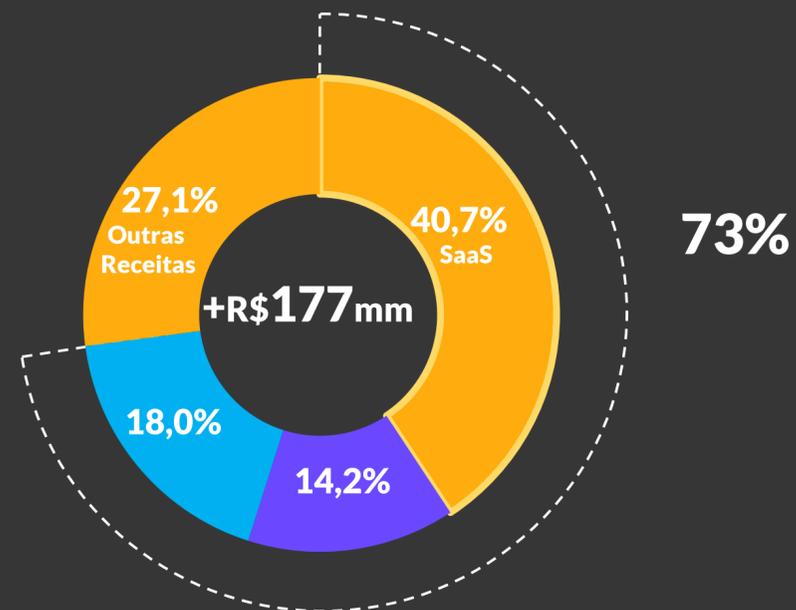
Receita (3T21)



Margem de Contribuição (3T21)

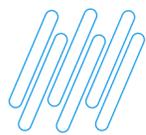


Crescimento de Receita⁽¹⁾ (3T21 vs 3T20)



Gestão Techfin Biz Performance

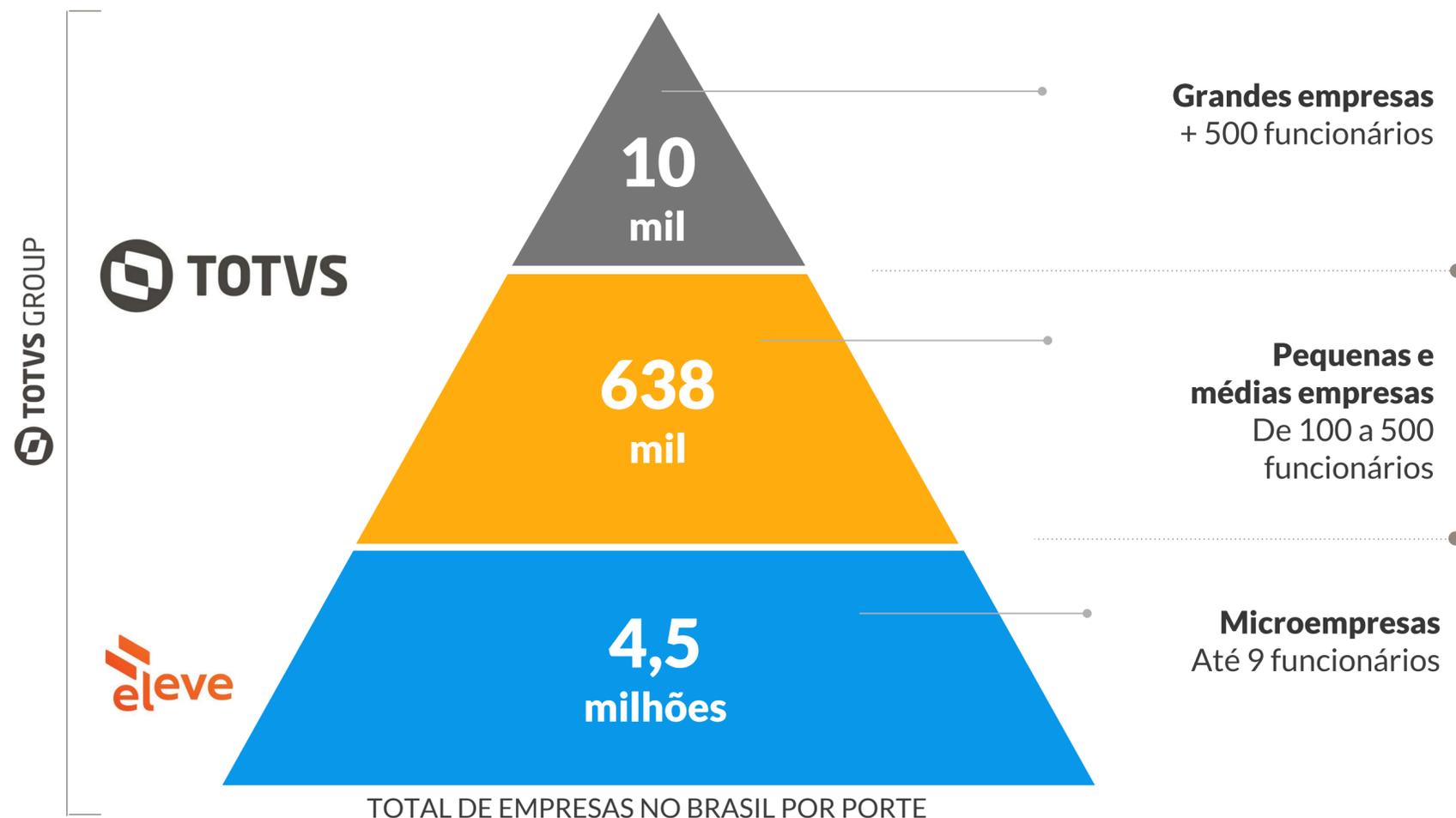
Fonte: Companhia | Notas: (1) Considera os resultados não auditados da Supplier de Jan-Abr/20, RD Station de Jan/20-Mai/21 e Tail Target de Jan-Dez/20. (2) Margem de Contribuição sobre a receita líquida de Funding Normalizada. A normalização do Custo de Captação no 3T21 consiste no repasse da majoração da Selic para o custo no mesmo prazo em que é repassada para a receita.



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

Afiliações

- Distribuição de crédito por meio de afiliadas de nossos fornecedores

Franquias e filiais

- Especialistas em vendas totalmente integrados em franquias e filiais, ainda no início de nossa jornada e com grande espaço para crescimento

Venda Cruzada

- Soluções de venda cruzada por meio de clientes da Dimensão de Gestão

Parceiros

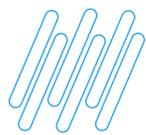
- Ecosistema de parceiros vibrante em automação de marketing

Comércio Digital

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

PLG (*Product-Led Growth*)

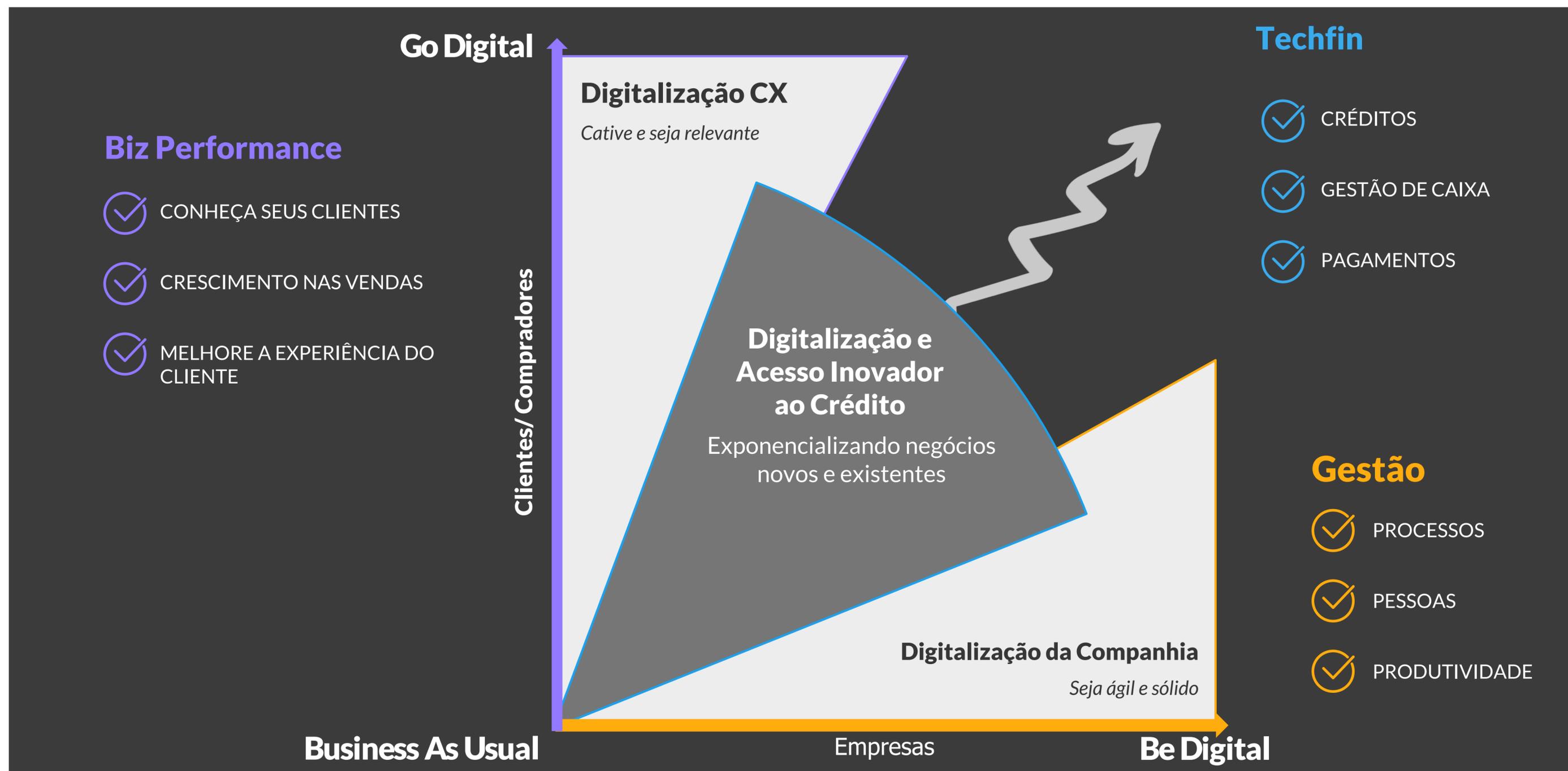
- Up-sell* impulsionado por crescimento conduzido por produto

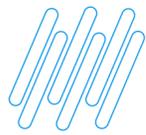


PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES



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





PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES



DIMENSÃO DE GESTÃO

ERP, soluções de RH (da folha de pagamento à gestão do capital humano) e **soluções verticais** para 12 segmentos de mercado



Um mercado ainda não maduro, com **+30% das contratações de SaaS de novos nomes** e TAM potencial para se tornar 3,3x maior



A **jornada de digitalização** exige níveis crescentes de investimentos em TI corporativa, impulsionando nossa dimensão core



Mais do que simples soluções de departamento de pessoal, as **pequenas e médias empresas** estão se atualizando para a **plataforma definitiva** de gestão de capital humano

×

PRODUTOS & SOLUÇÕES

ERP & Suíte de RH



ERP
Backoffice



RH
(HXM)

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

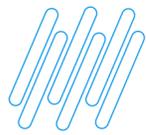


Treinamentos

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



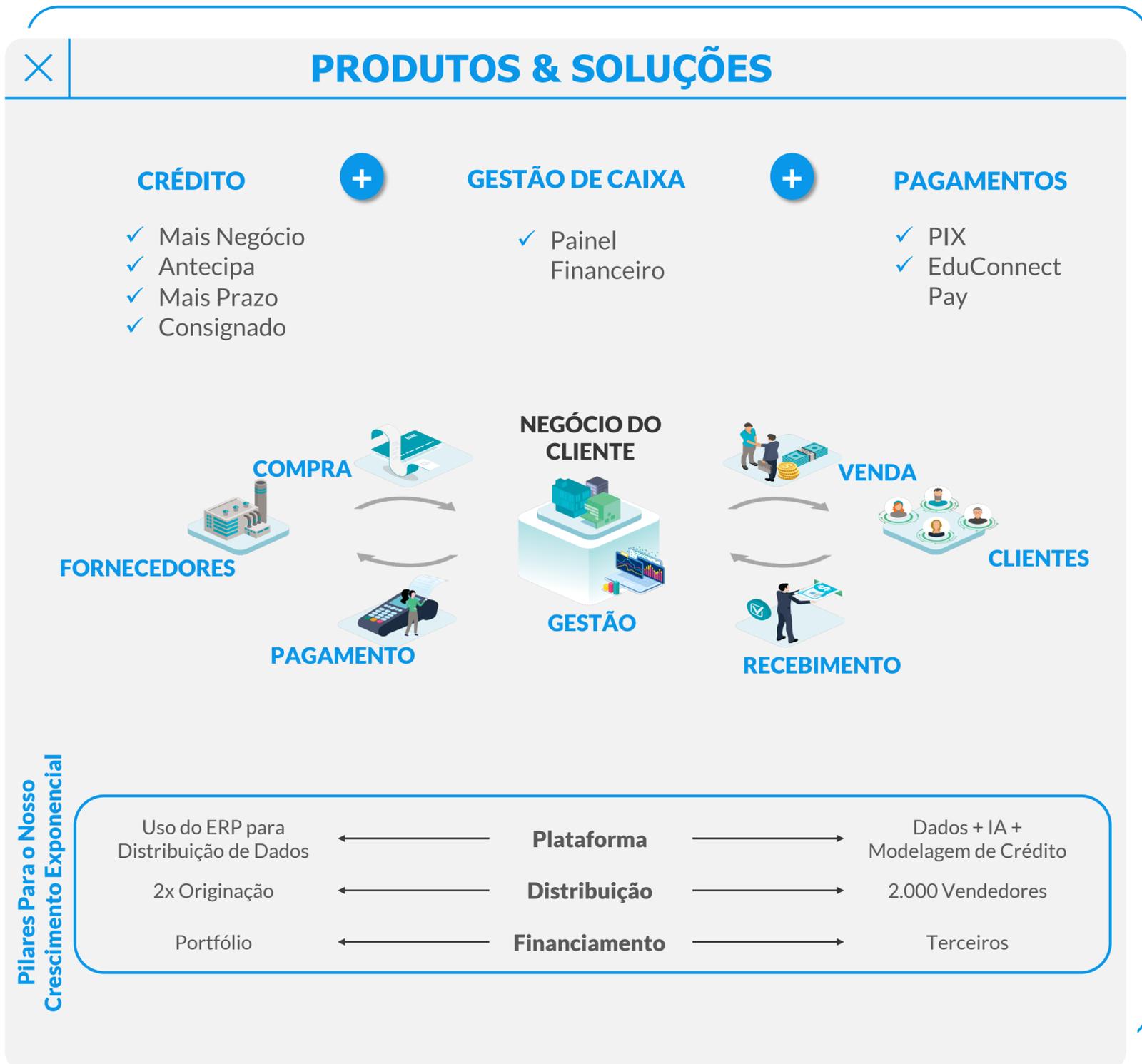
Simplificar: Jornada digital por meio da integração de ERP e RH

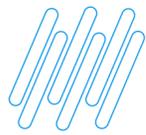


Amplificar: Big Data e IA para apoiar a expansão da oferta de crédito



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*



PRODUTOS & SOLUÇÕES

MARKETING DIGITAL

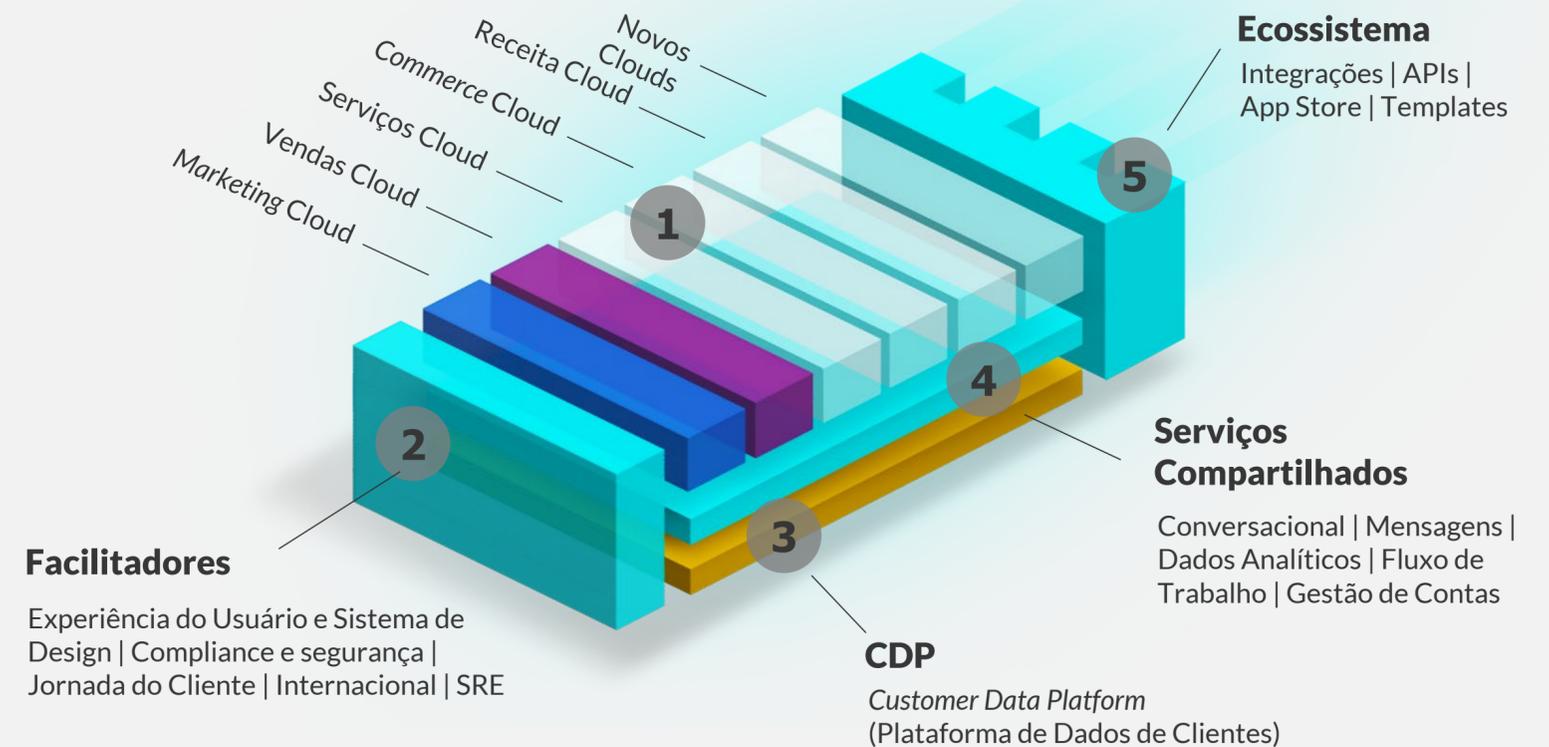


VENDAS/
DIGITAL COMMERCE



EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

PLATAFORMA DE BIZ PERFORMANCE





M&A & PARCERIAS

Estratégia de crescimento de sucesso baseada em 3 principais alavancas

DESENVOLVIMENTO ORGÂNICO



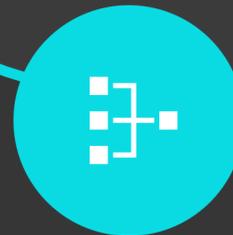
Crescimento da receita com maior eficiência nos gastos com P&D (Receita recorrente / P&D foi +20% maior entre 2018 e 2020)

PARCERIAS



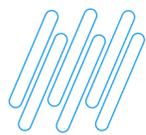
Parcerias com empresas líderes, incluindo VTEX, B3 e Creditas

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

TECHFIN

BIZ PERFORMANCE

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

Mai/2019

Racional

JV para lançar nossa oferta de comércio completo

Verticais

Jul/2021

Racional

Destruir 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

Plataforma de Inovação

Abr/2020

Racional

SFA empresarial para impulsionar as vendas

Pagamentos Varejo Educação

Mar/2019

Racional

Adquirência aplicada a necessidades segmentadas

OMS

Jun/2019

Racional

Plataforma omnichannel para clientes PME

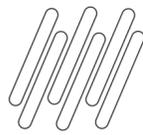
Marketing Digital

Mar/2021

Racional

O líder na transformação de marketing digital de clientes PME

- Parcerias
- M&A



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

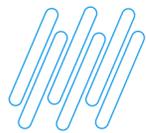
✓ Compromisso global das iniciativas públicas e privadas com a *Agenda 2030* a fim de alcançar os *ODS* (“*Objetivos de Desenvolvimento Sustentável*”)

✓ *Cultura #SOMOSTOTVERS* Renovada: inovadora, vibrante e tolerância à erros

✓ *Investimentos sociais* alinhado com uma *estratégia de negócio* é impulsionado pelo propósito genuíno de 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

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

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 e Grupo Soma

Mauro R. Cunha

Membro Independente
Membro dos conselhos da BRMalls e da Klabin

Sylvia Leão

Membro Independente
Membro dos conselhos da Raia Drogasil, Vivara e Mendelics

Órgão societário independente da administração e da auditoria externa e de funcionamento não permanente**. Fiscaliza os atos dos administradores e analisa as demonstrações financeiras da Companhia, relatando suas observações aos acionistas.

COMITÊS DE ASSESSORAMENTO

Auditoria Estatutário (CAE)

fiscaliza os procedimentos referentes ao cumprimento de dispositivos legais, avalia as políticas de gerenciamento de riscos e recomenda aprimoramento de políticas internas

Gente e Remuneração (CGR)

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

Governança e Indicação (CGI)

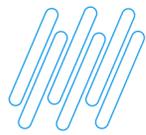
promove evoluções na governança corporativa e na estratégia de ESG da Companhia, avalia a adoção de boas práticas e seleciona e indica integrantes para o Conselho e a Diretoria

Estratégia (CE)

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

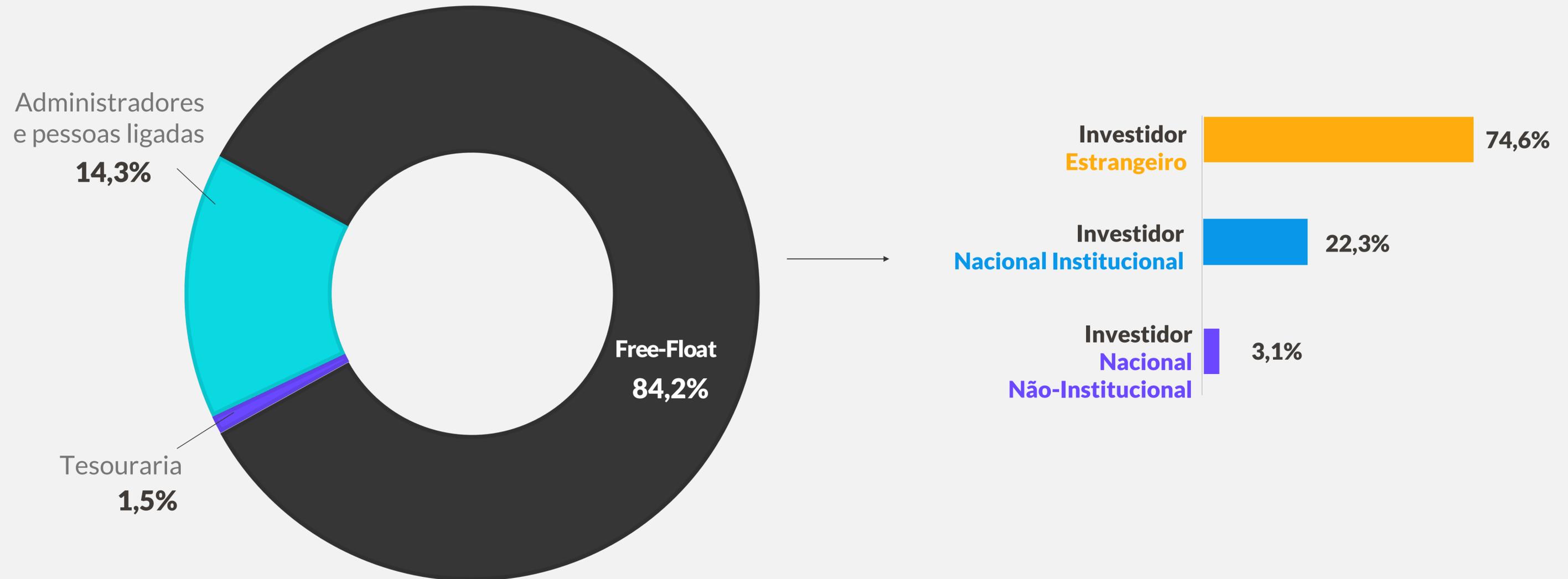
*B3 – Brasil, Bolsa, Balcão

** Na Assembleia Geral Ordinária realizada em 20 de abril de 2021 foi aprovado a instalação do Conselho Fiscal da Companhia, com vigência até a AGO 2022.

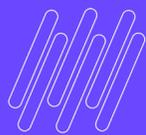


GOVERNANÇA

Estrutura acionária*: True Corporation



*Em 30 de setembro de 2021



▶ 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)

7.612 no Brasil



254 no exterior



ARG



MEX



USA



RUS



COL



CHL



PORT

Por gênero



66%



34%

Por posições de liderança



68%



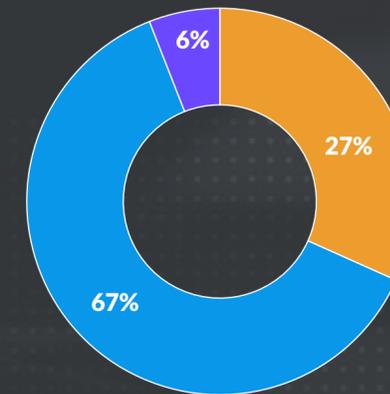
32%

Por faixa etária

Até 30 anos

De 30 a 50 anos

Mais de 50 anos



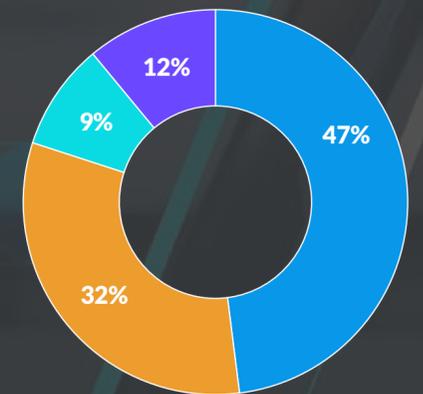
Por atividade desempenhada

Serviços

P&D

Vendas

Adm / Outros

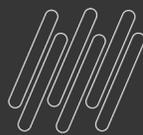




04

RESULTADOS TRIMESTRAIS

3T21



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*.

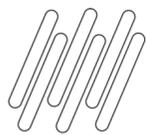
Isso é o que chamamos de mudar as regras do jogo competitivo.

ECOSSISTEMA 3D
DA TOTVS JÁ É
REALIDADE



4.1

**Destques Financeiros
& Operacionais**



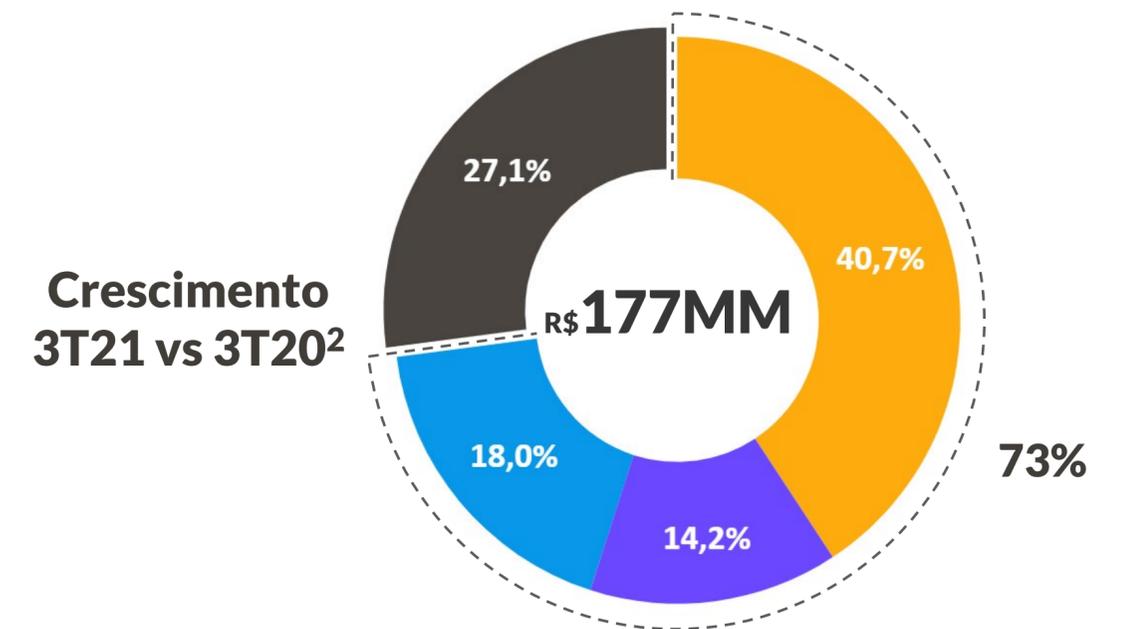
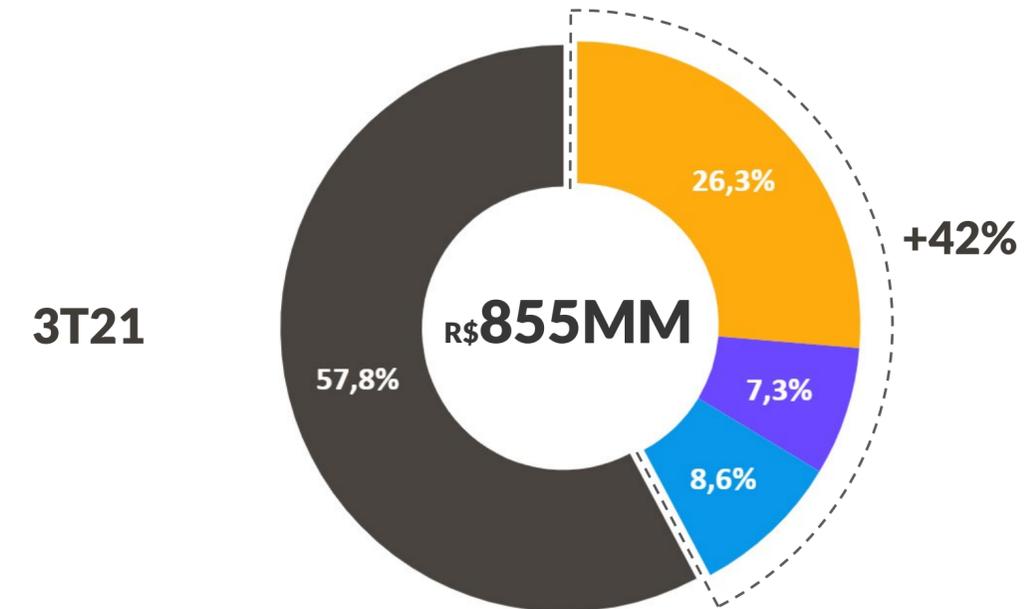
RESULTADOS CONSOLIDADOS

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 R\$855MM +26% vs 3T20	RECEITA SAAS GESTÃO R\$225MM +32% vs 3T20
RECEITA RECORRENTE BIZ PERFORM R\$61MM +46% ¹ vs 3T20	PRODUÇÃO DE CRÉDITO R\$2,7bi +51% vs 3T20



RECEITA CONSOLIDADA



● 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

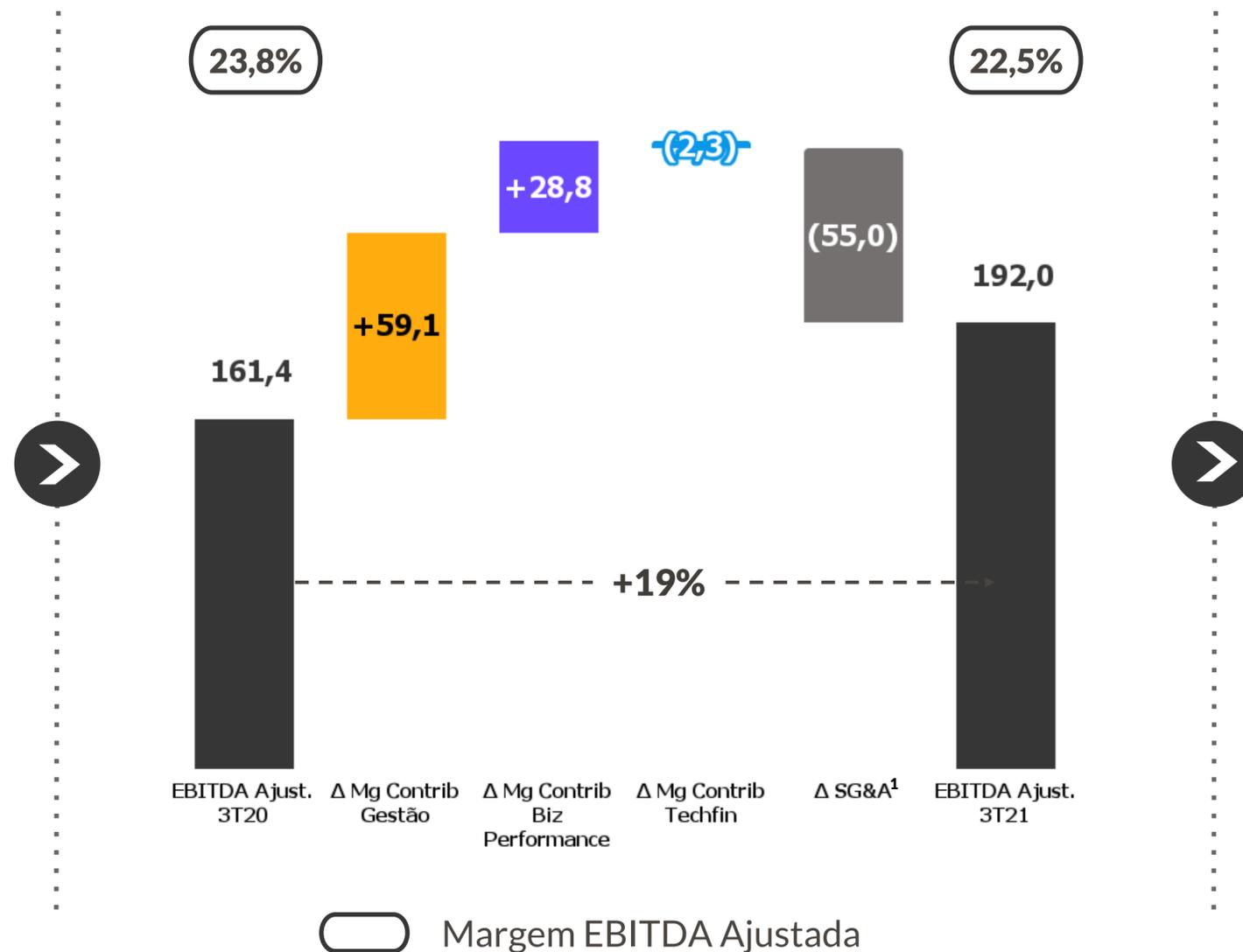
Gestão
53,6%
+40 pb vs 2T21

Techfin
40,4%
-380 pb vs 2T21

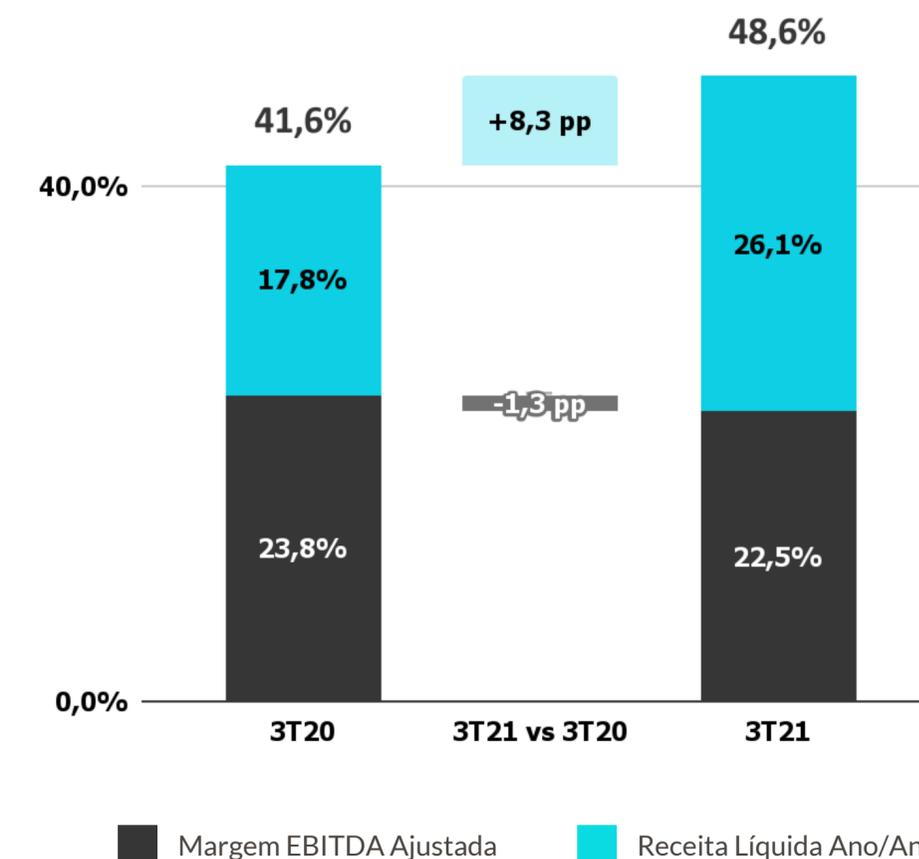
Biz Performance
47,2%
-450 pb vs 2T21

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

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



REGRA DOS 40

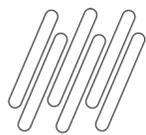


1 Somatória das Despesas Comerciais, Marketing, Gerais e Administrativas e Outras



4.2

Ecossistema de 3 Dimensões



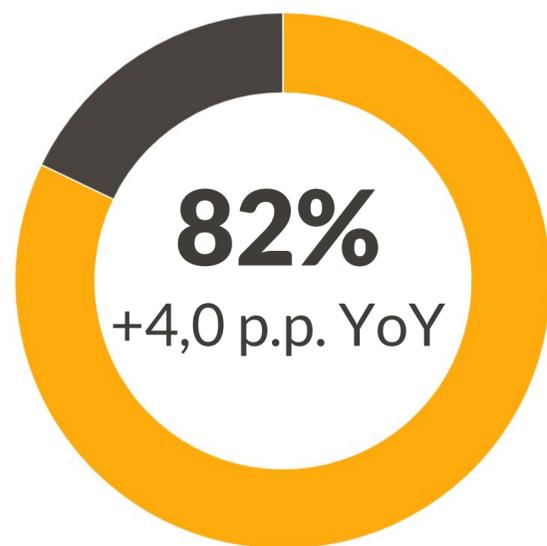
ECOSSISTEMA DE 3 DIMENSÕES - GESTÃO

Gestão

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

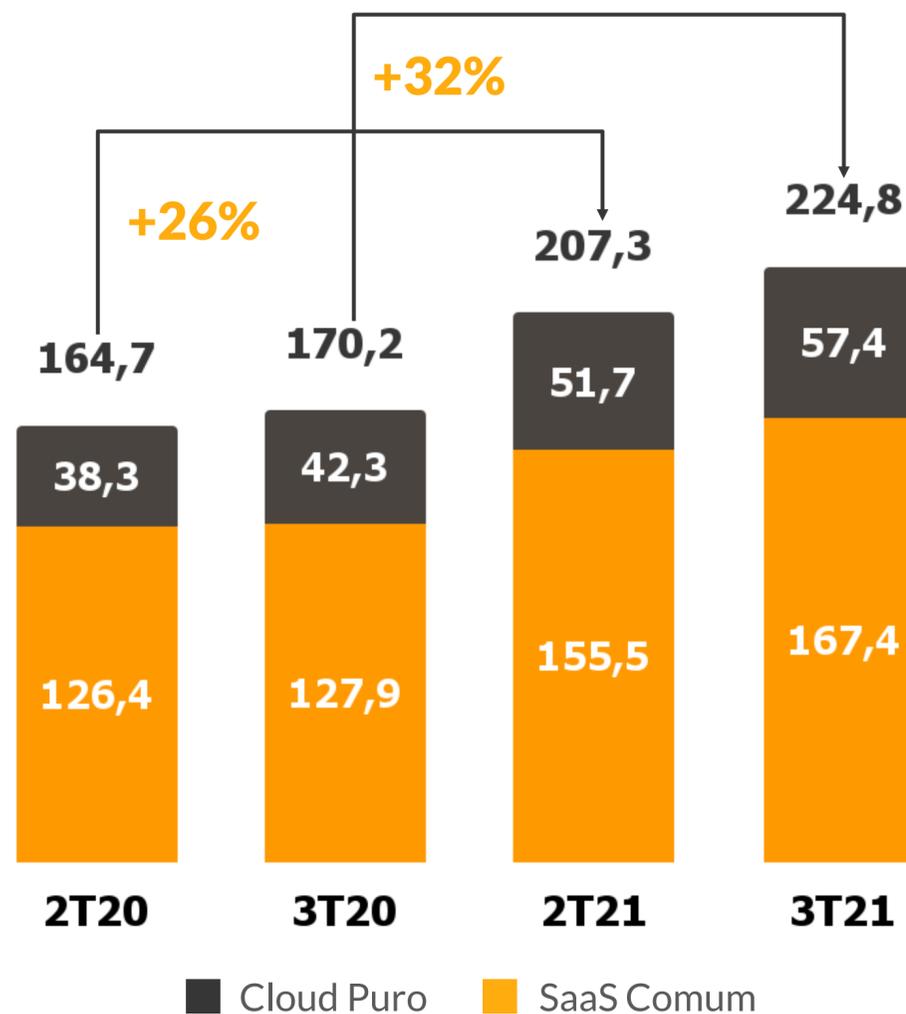
R\$590MM (+20% YoY orgânico)
RECEITA RECORRENTE

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



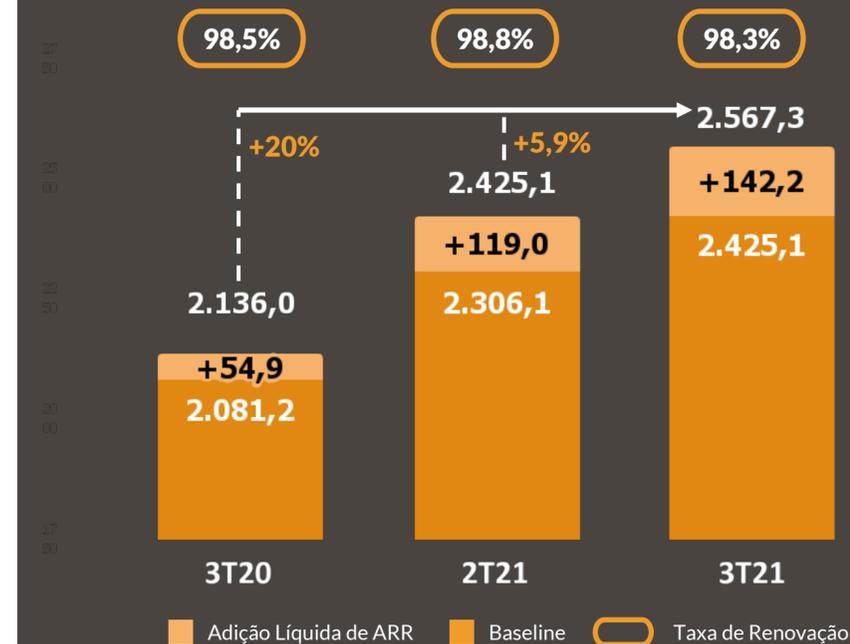
% da Receita Recorrente vs Receita de Gestão

SAAS - GESTÃO (R\$MM)



Destques - Trimestre

Adição Líquida Recorde de ARR



Adição de ARR (Volume x Preço)

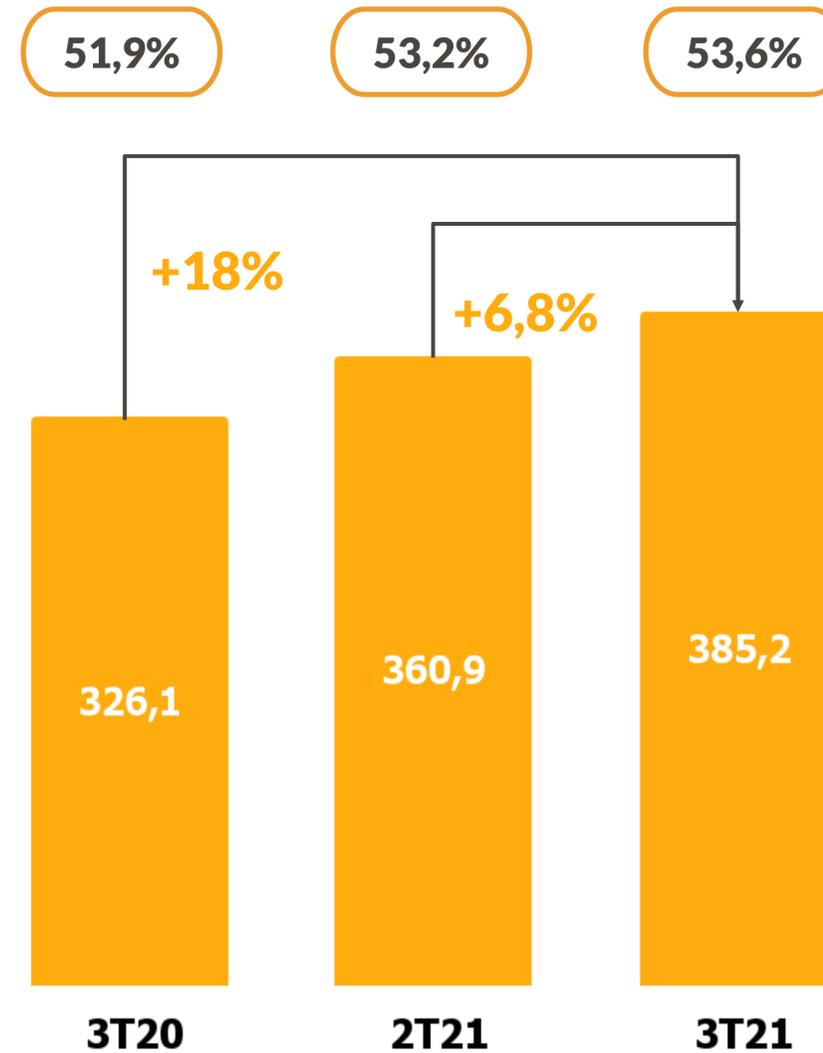
Crescimento de 20% YoY do ARR no 3T21:

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

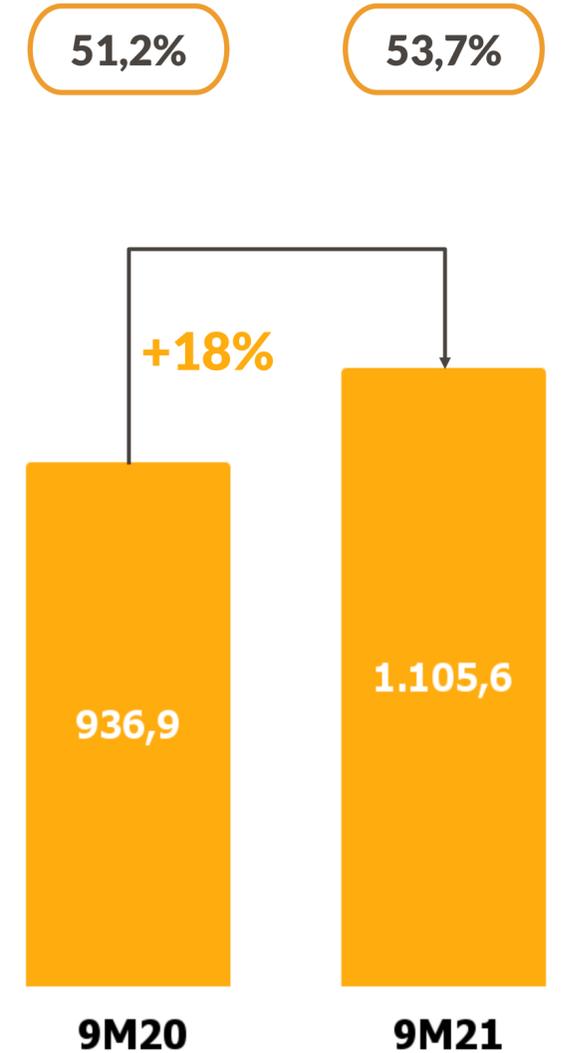


MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

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



% Margem de Contribuição

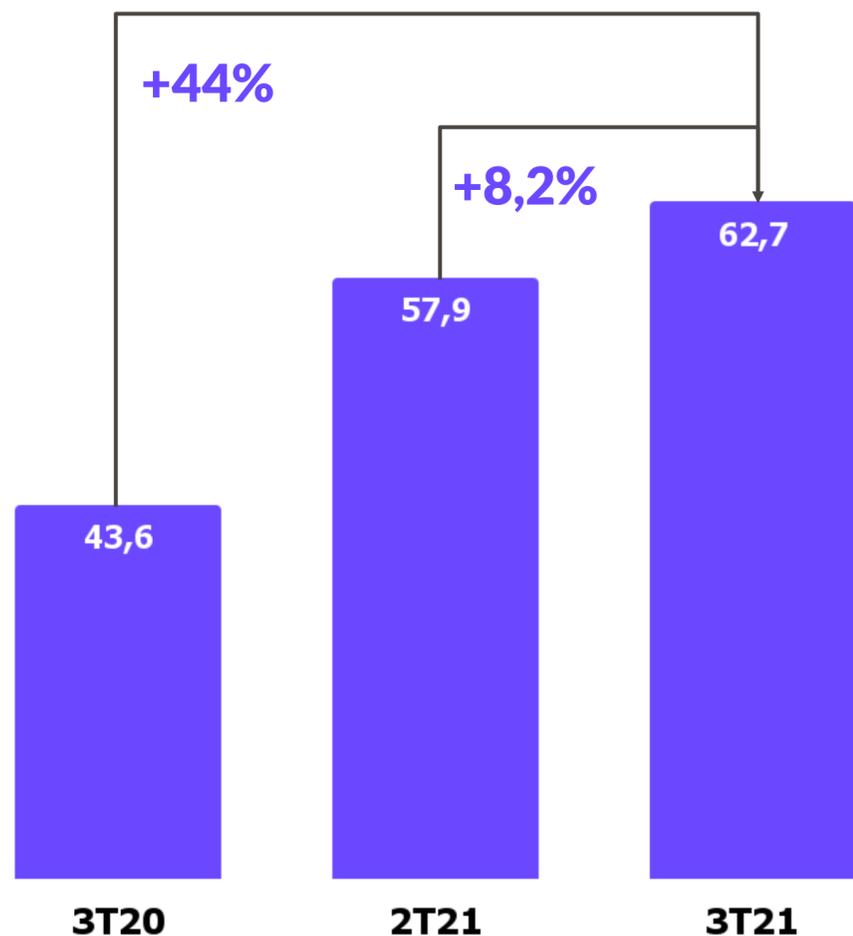


Margem de Contribuição (R\$MM)

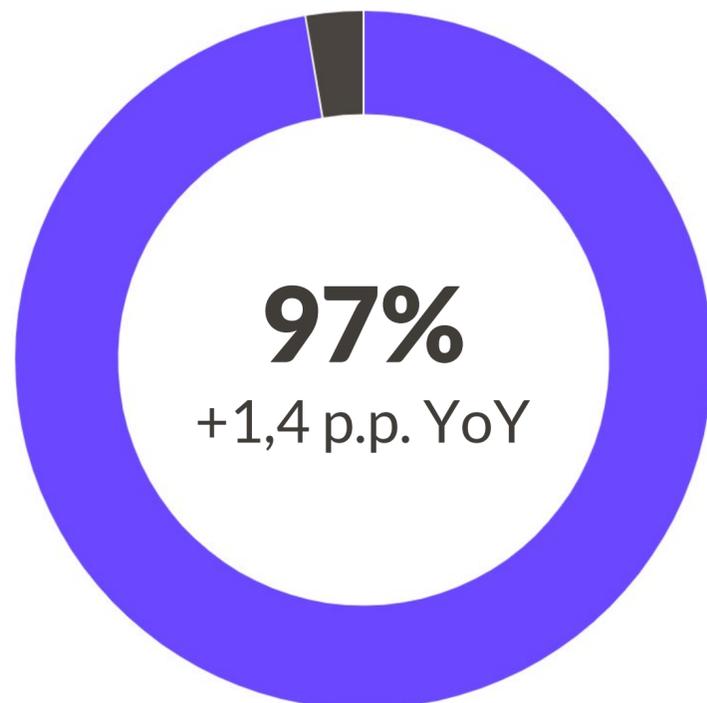
Business Performance

*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



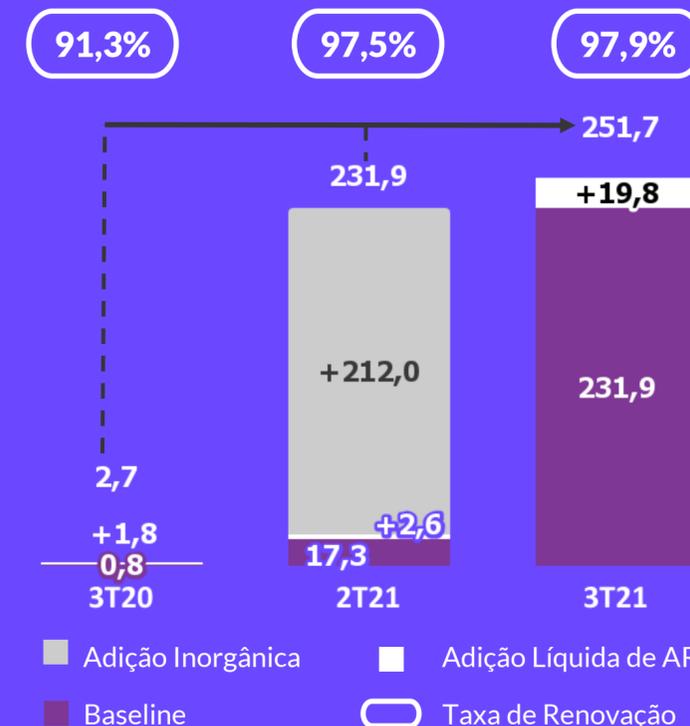
■ % da Receita Recorrente vs Receita de Biz Performance

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).

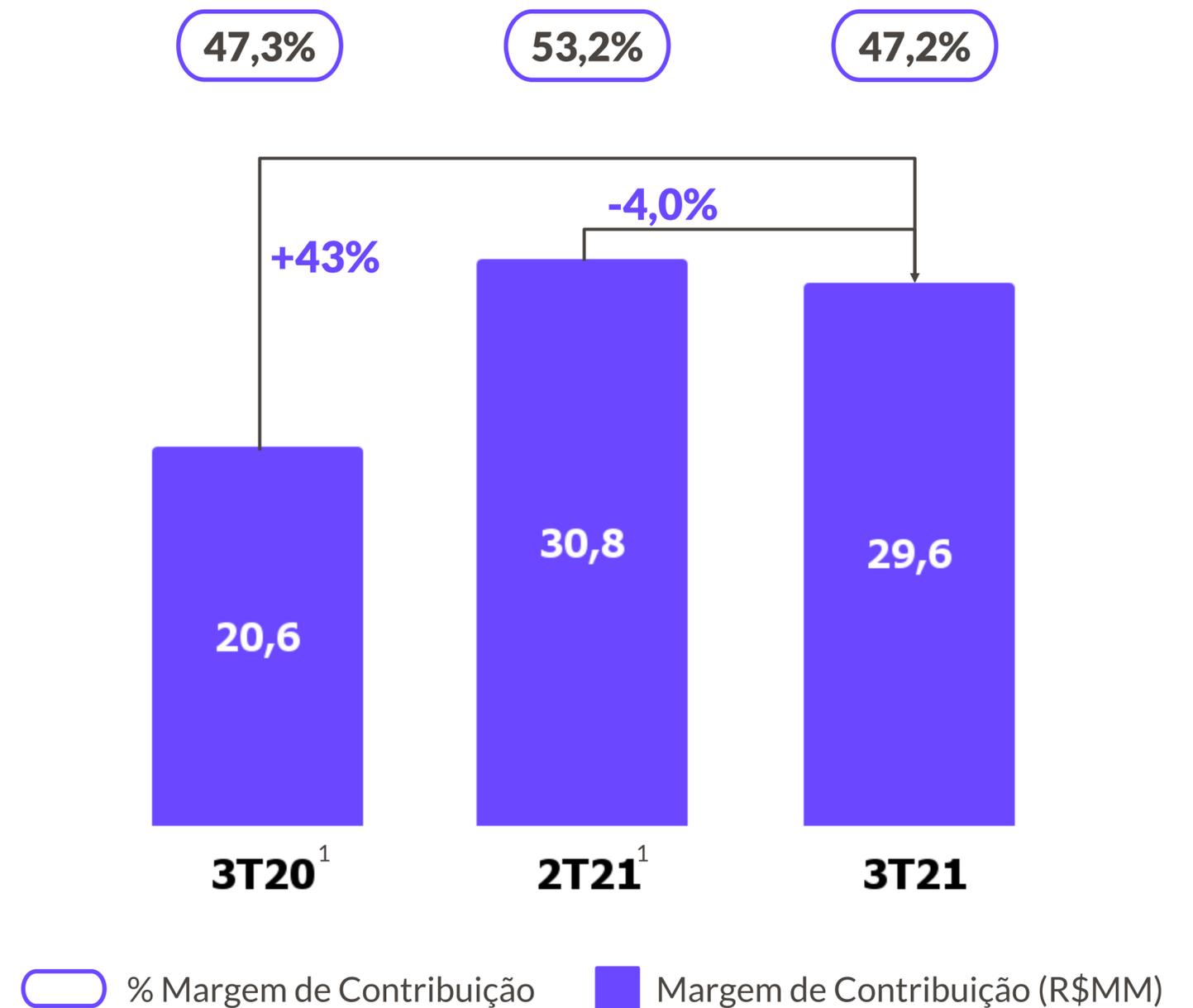
ARR (R\$MM)



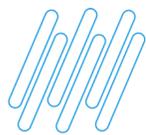
1 Considera os resultados não auditados da RD Station de jan/20-mai/21 e da Tail Target de jan/20-dez/20

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.



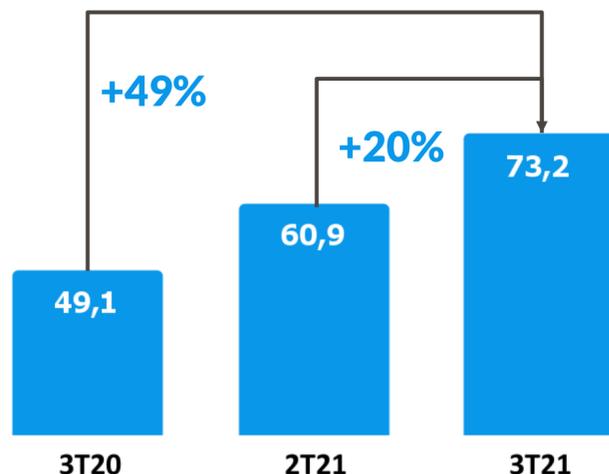
¹ Considera os resultados não auditados da RD Station de jan/20-mai/21 e da Tail Target de jan/20-dez/20



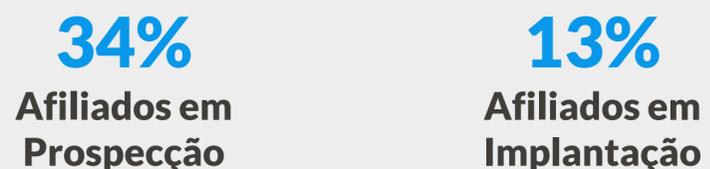
Techfin

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

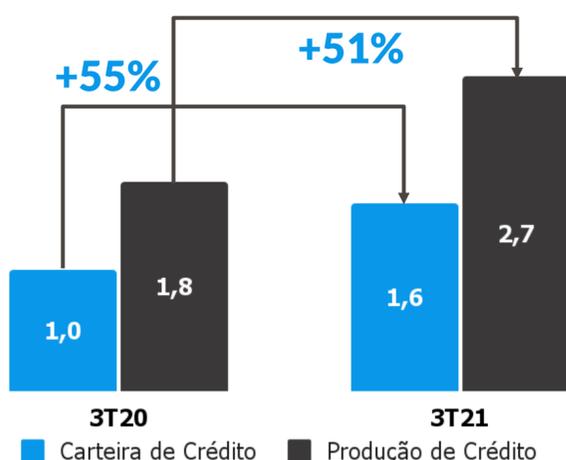
Receita Techfin (R\$MM)



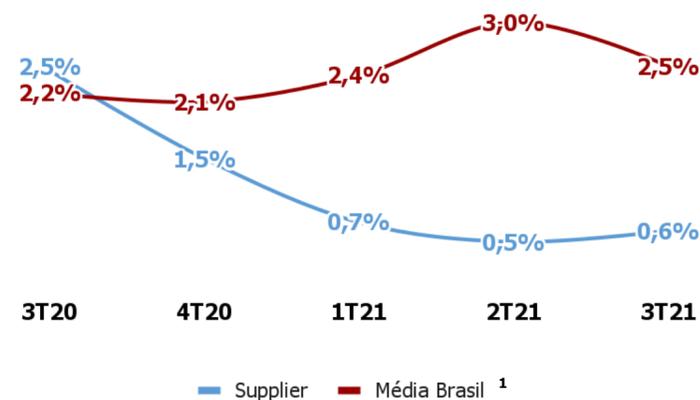
Pipeline da Supplier Originado pela TOTVS (%)



Carteira e Produção de Crédito (R\$ bi)



Inadimplência (% acima de 90 dias)

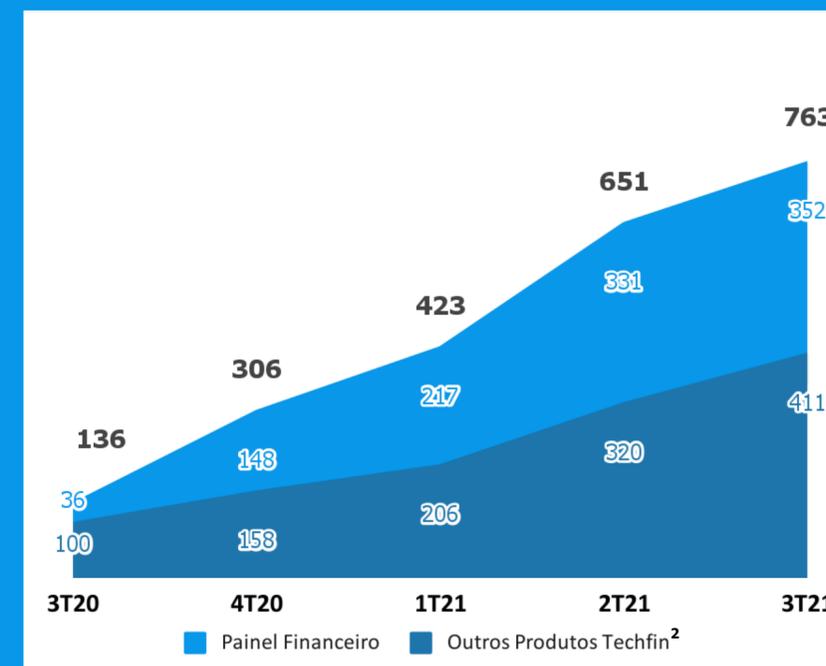


Destaques - Trimestre

Integração TOTVS + Supplier

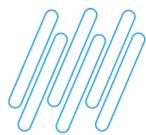
- > +1000 contratos assinados
- > 3T21 +5,6x Clientes ativados vs 3T20
- > R\$187 milhões de Produção de Crédito 3T21 nos produtos Antecipa, Mais Prazo, Mais Negócios e Crédito Consignado, +36x vs 3T20

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



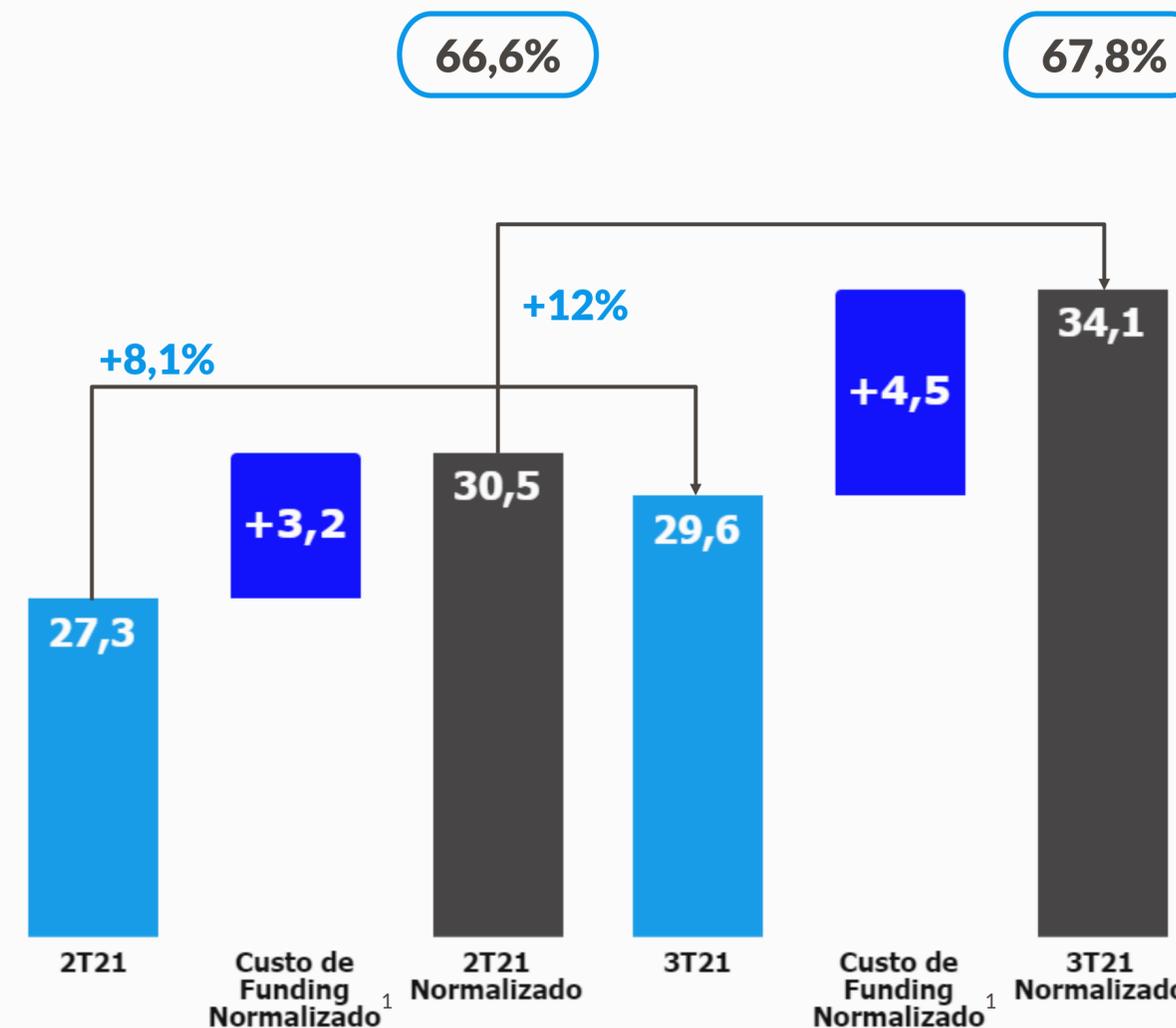
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

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.



4.3

ESG

Avanços na Agenda ESG



AVANÇOS NA AGENDA ESG



TOTVS recomendada 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

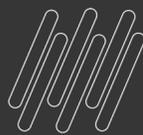
Lançamento do nosso banco de talentos direcionado a todas as pessoas que se identificam com o gênero feminino, promovendo a diversidade e inclusão e incentivando e encorajando-as a ingressar no mercado de tecnologia.



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 / ri.totvs.com

- 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)

