TOTVS

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

4T21

Relações com Investidores

Dennis Herszkowicz
CEO

Gilsomar Maia
CFO/ DRI

2022/ fevereiro

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.

NOSSO ECOSSISTEMA DE 3 DIMENSÕES (3D)

é uma realidade consolidada e está mudando a regra do jogo!

Nossos clientes já estão acessando um amplo portfólio...

RD STATION

Aquisição da RD Station
Receita 2021 de R$220MM, +40% vs 2020 e +7% vs 2021E

Dimensa (TOTVS + B3)
Exemplo de destravamento de valor

CVC as a Service
Conceito novo que conta com um gestor externo e independente

Follow-on
Realizado no momento certo, amplia nossa capacidade de execução de M&A

...que vai além do ERP, apoia a aceleração de sua jornada de digitalização e ***amplia nosso mercado endereçável em mais de 7x***

Adição de ARR R$ **629MM** (60% Volume & 40% Preço)

Receita Recorrente de Gestão R$ **2,3bi** (+18% vs 2020)

Receita Recorrente de Biz Performance R$ **155MM** (+45% vs 2020)(1)

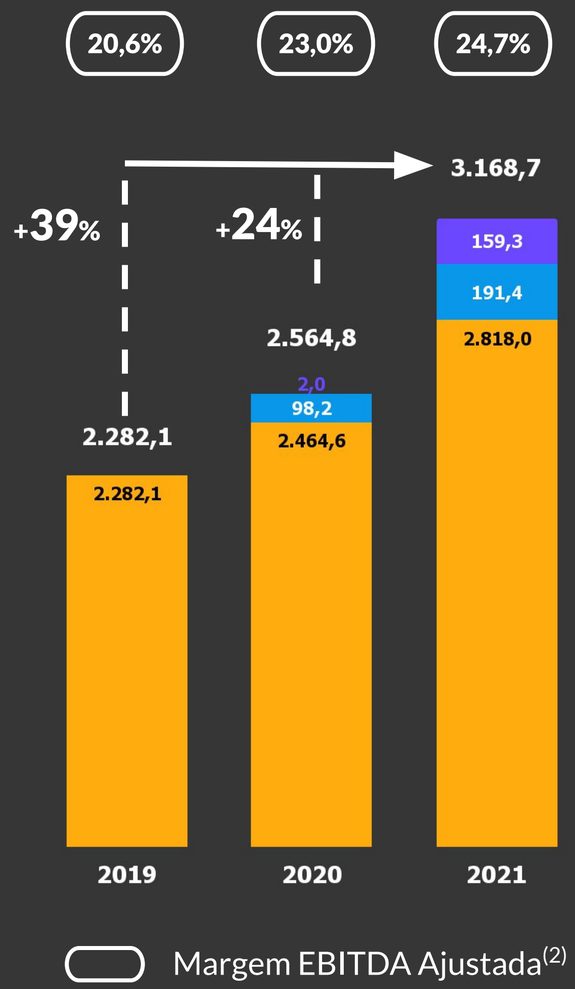
Produção de Crédito R$ **9,8bi** (+48% vs 2020)(2)

Regra dos 40 **48,2%** (+12,8 pp vs 2020)

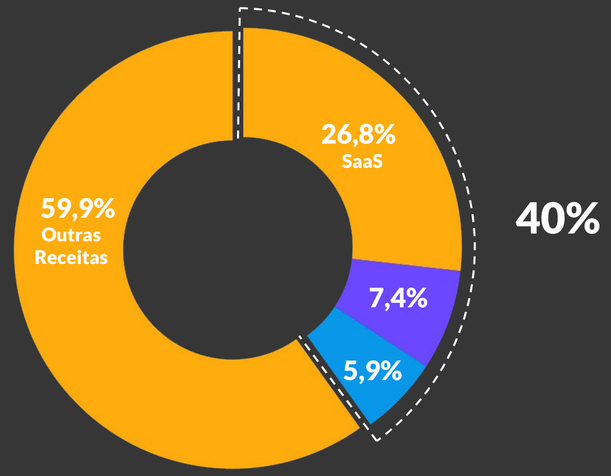
Notas: (1) Considera os resultados não auditados da RD Station de jun/20 a dez/20 e da Tail Target de jan/20 a dez/20; e (2) Considera a produção de crédito da Supplier de jan-abr/20

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

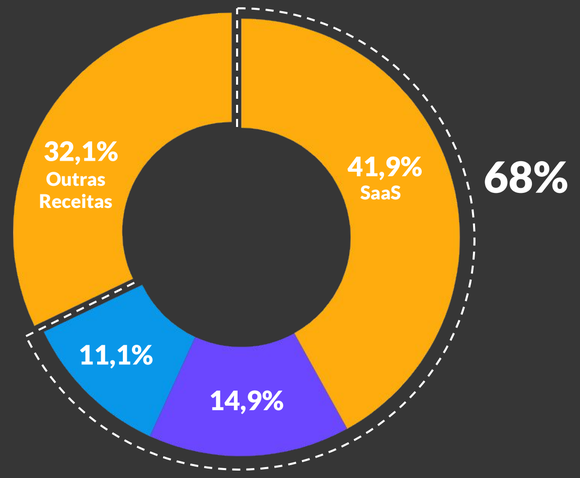
Receita Líquida de *Funding*(1)



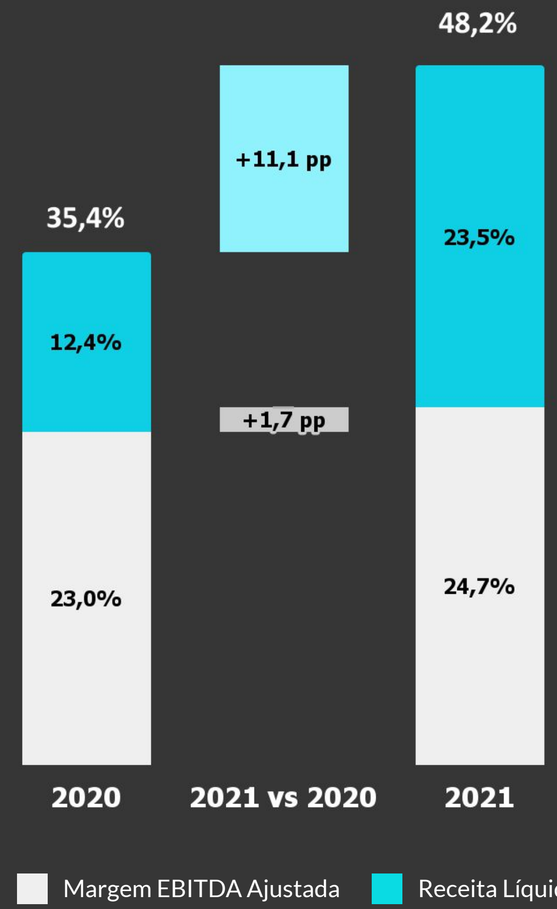
Receita Líquida de *Funding*(1) (3) (2021)



Crescimento de Receita(3) (2021 vs 2020)



Regra dos 40



Notas: (1) Receita Líquida de Funding (Non-GAAP), incorpora o conceito de Receita de Techfin líquida do custo de funding na consolidação das receitas da Companhia; (2) EBITDA ajustado sobre a Receita Líquida do Custo de Funding; e (3) Considera os resultados não auditados da Supplier de Jan-Abr/20, RD Station de Jan/20-Mai/21 e Tail Target de Jan-Dez/20

01

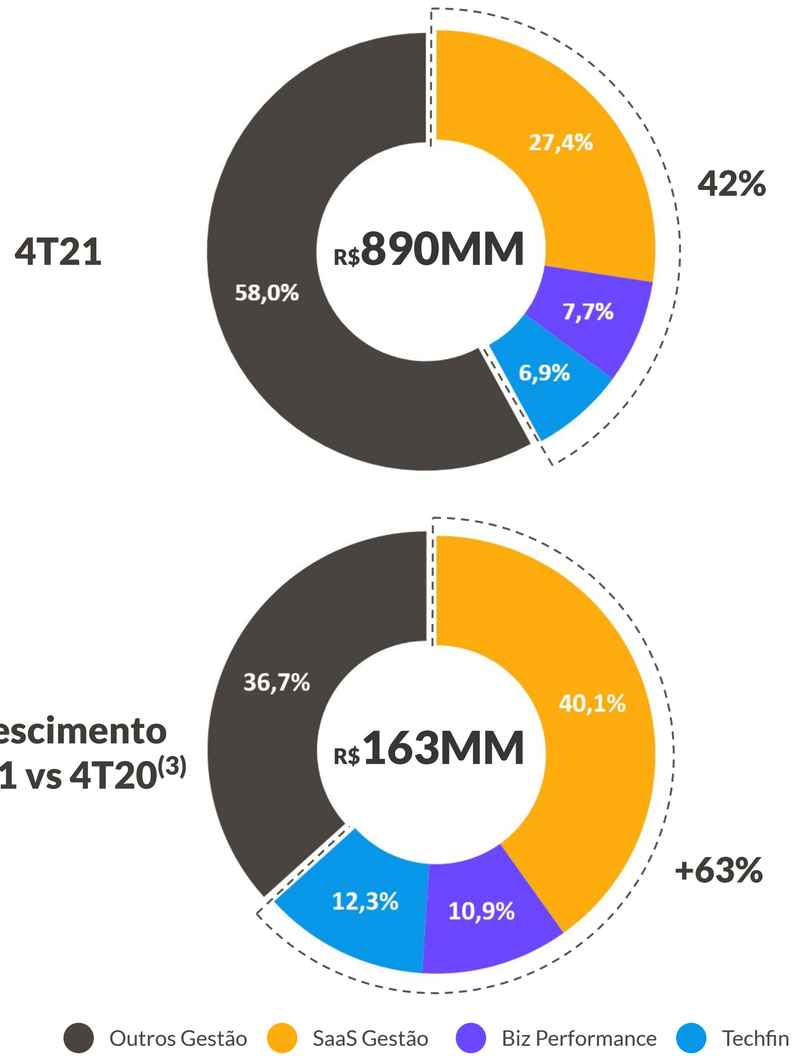
Destaques Financeiros & Operacionais 4T21

RESULTADOS CONSOLIDADOS

Receita Líquida de Funding[1] ***cresceu 31,4% vs 4T20, com SaaS Gestão, Business Performance e Techfin*** *representando juntas 42% da Receita Líquida de Funding e* ***mais de 63% do crescimento*** *de receita do 4T21*

RECEITA LÍQUIDA DE *FUNDING*[1] **R$890MM** **+31%** vs 4T20	RECEITA SAAS GESTÃO **R$244MM** **+37%** vs 4T20
RECEITA RECORRENTE BIZ PERFORMANCE **R$67MM** **+38%**[2] vs 4T20	PRODUÇÃO DE CRÉDITO **R$2,6bi** **+36%** vs 4T20

RECEITA LÍQUIDA DE *FUNDING*[1]



Notas: (1) Receita Líquida de Funding (Non-GAAP), incorpora o conceito de Receita de Techfin líquida do custo de funding na consolidação das receitas da Companhia; (2) Considera os resultados não auditados da RD Station de jun/20-mai/21 e da Tail Target de jan-dez/20; e (3) 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,* ***resultando no avanço de 14,5 p.p. na regra dos 40,*** *demonstra novamente o foco da Companhia em acelerar o crescimento de receita, mantendo a rentabilidade saudável.*

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO / RECEITA LÍQUIDA

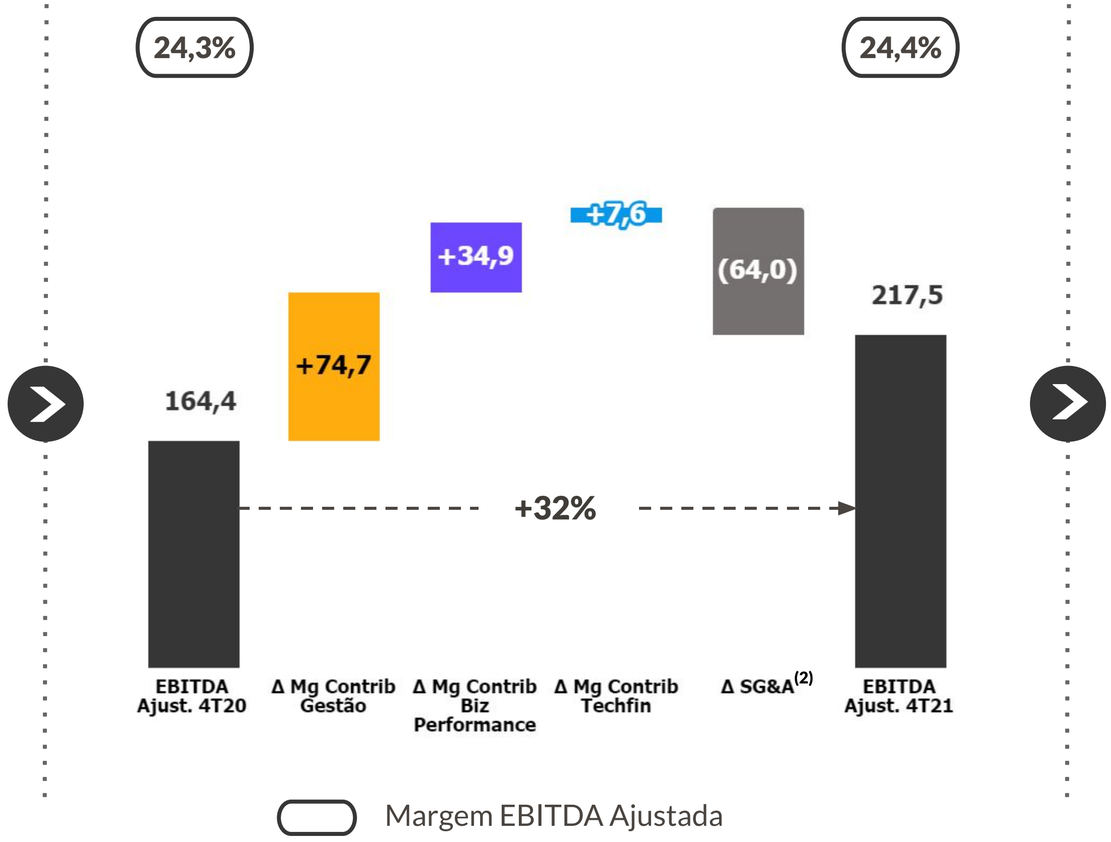
Gestão
53,1%
-50 pb vs 3T21

Biz Performance
52,0%
480 pb vs 3T21

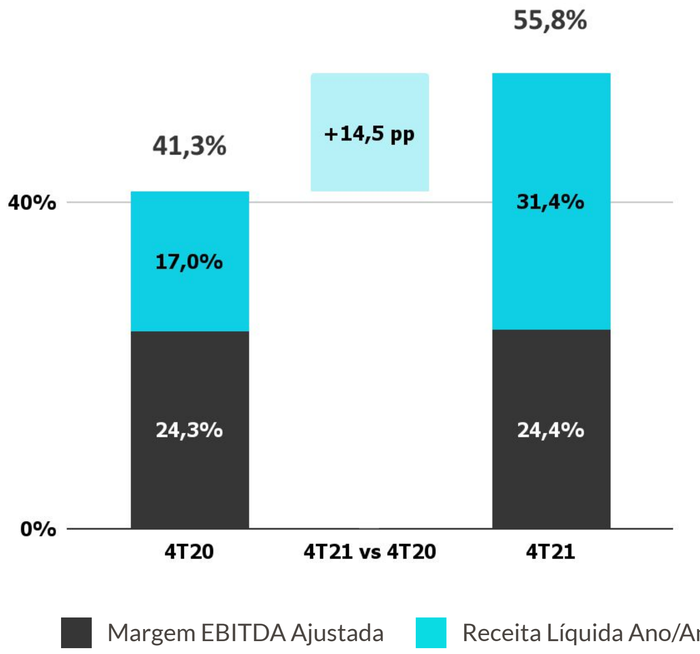
Techfin(1)
66,4%
170 pb vs 3T21

Margem de Contribuição (**Business Performance**+**Techfin**) / **Total**
15,9% (4T21) vs 9,4% (4T20)

EBITDA AJUSTADO 4T21 vs. 4T20 (R$MM)



REGRA DOS 40



Notas: (1) Margem de Contribuição sobre a Receita de Techfin Líquida de Funding; e (2) Somatória das Despesas Comerciais, Marketing, Gerais e Administrativas, Outras e Equivalência Patrimonial

02

Ecossistema de 3 Dimensões

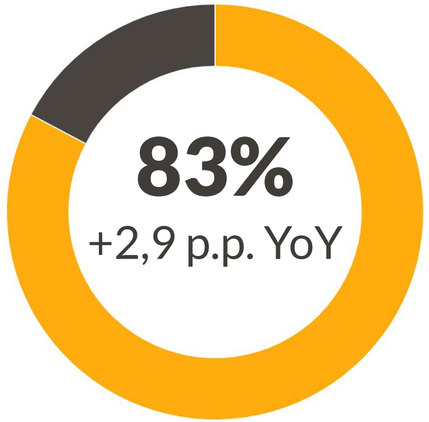
ECOSSISTEMA DE 3 DIMENSÕES - GESTÃO

Gestão

Novo recorde de crescimento de 24% na Receita Recorrente, impulsionado pelo SaaS Gestão que cresceu 37%, demonstra que esta dimensão está longe da maturidade.

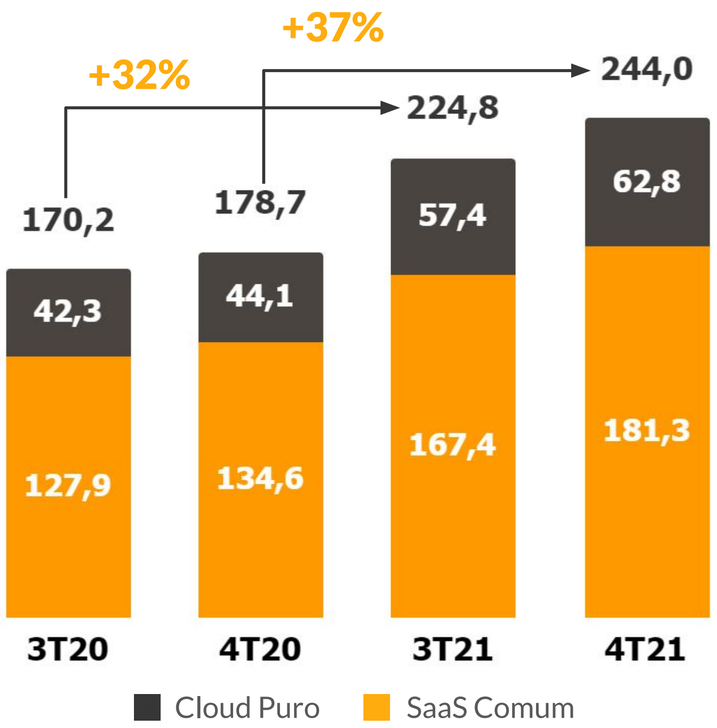
R$629MM (+24% YoY orgânico)
RECEITA RECORRENTE

***Signings* Saas: 73%** dos total de *signings* do 4T21
Novos clientes: 27% dos *signings* de SaaS do 4T21



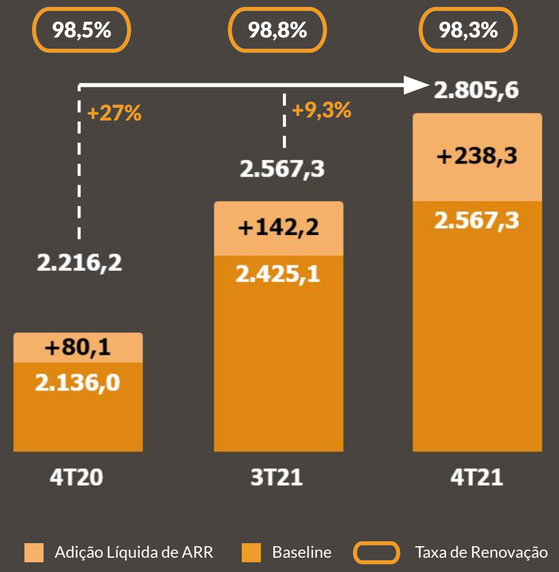
% da Receita Recorrente vs Receita de Gestão

SAAS - GESTÃO
(R$MM)



Destaques - Trimestre

Adição Líquida Recorde de ARR



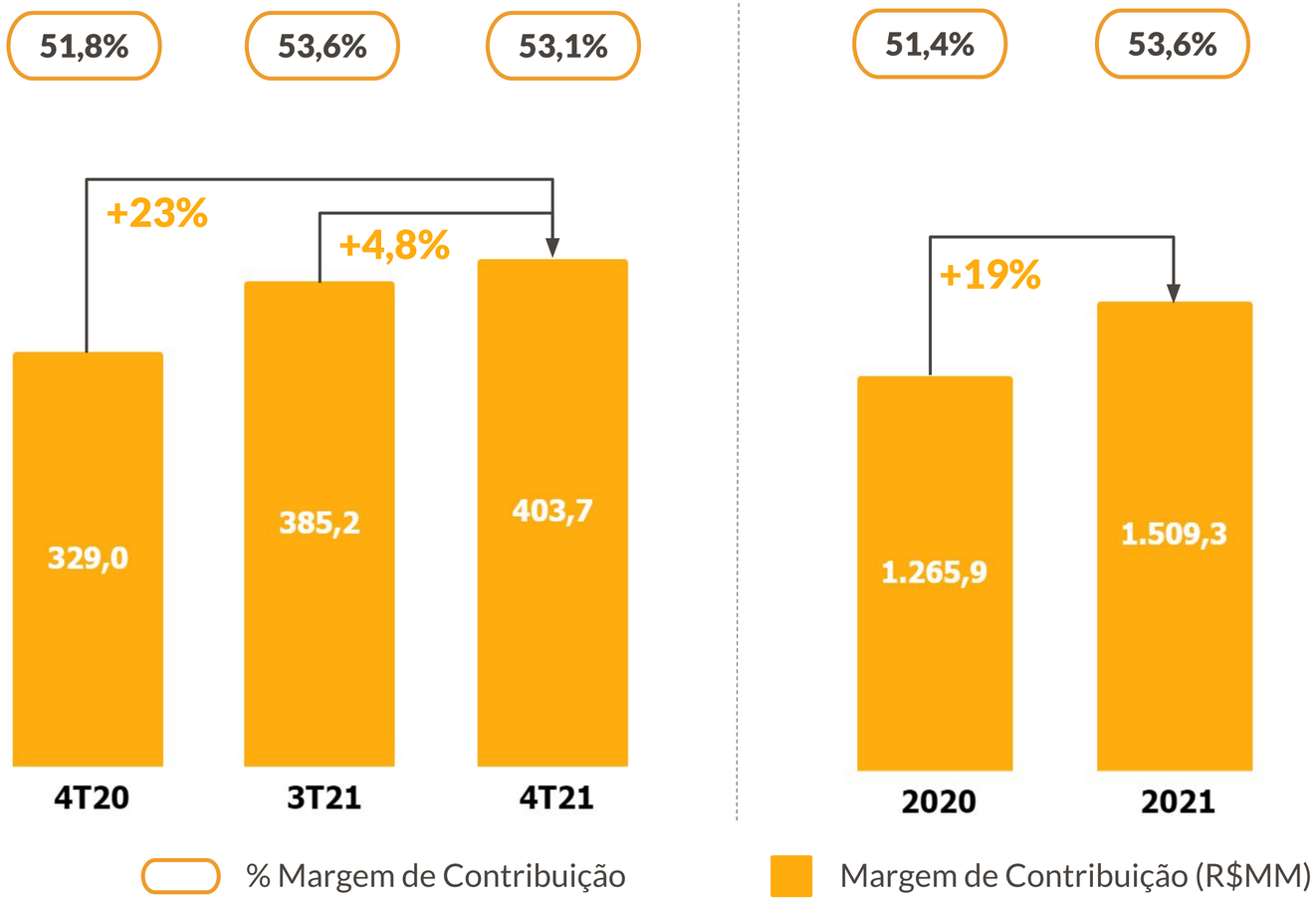
Adição de ARR (Volume x Preço)

Crescimento de 27% YoY do ARR no 4T21:

- **~63% Volume** - novos *signings* (Máquina de vendas da TOTVS = + *new names* + *cross/upsell*)
- **~37% Preço** = reajustes contratuais (*Pricing Power* + resiliência do modelo de negócio)

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Avanço de 130 pontos base da Margem de Contribuição *no ano contra ano, devido principalmente ao* ***avanço da Receita Recorrente e da Margem Bruta,*** *assim como a redução da Provisão para Perda Esperada.*

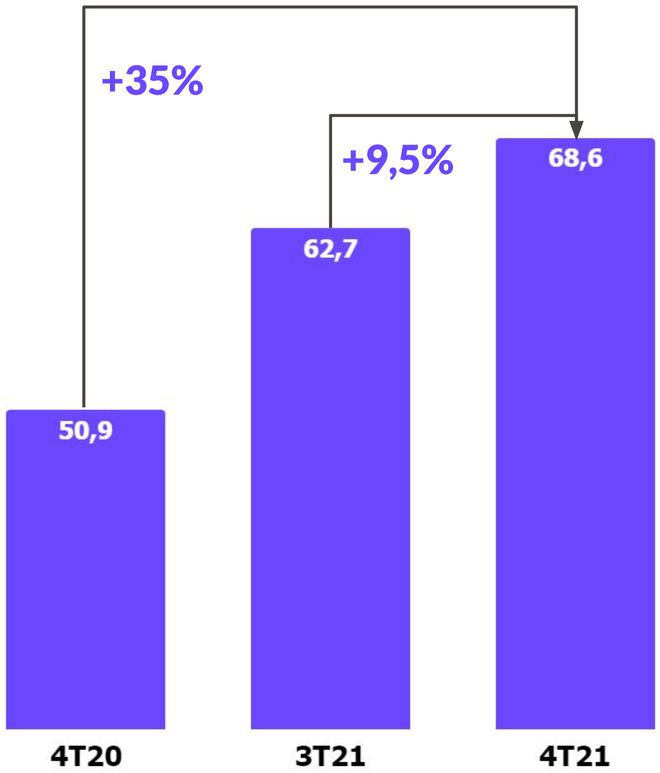


ECOSSISTEMA DE 3 DIMENSÕES - BUSINESS PERFORMANCE

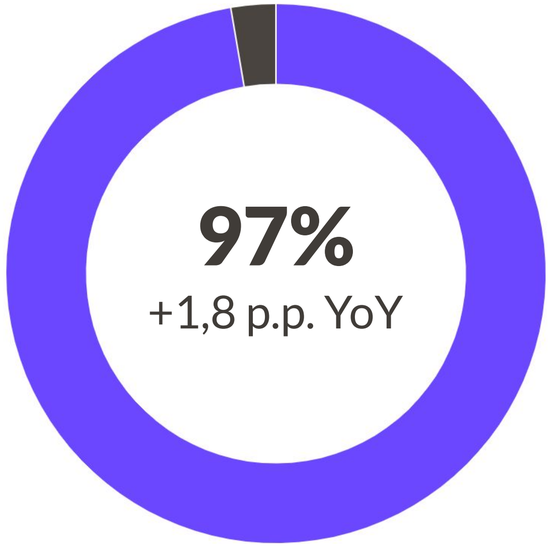
Business Performance

Crescimento de 35% na Receita, *com destaque para o crescimento de 38% da Receita Recorrente.*

RECEITA[(1)] (R$MM)



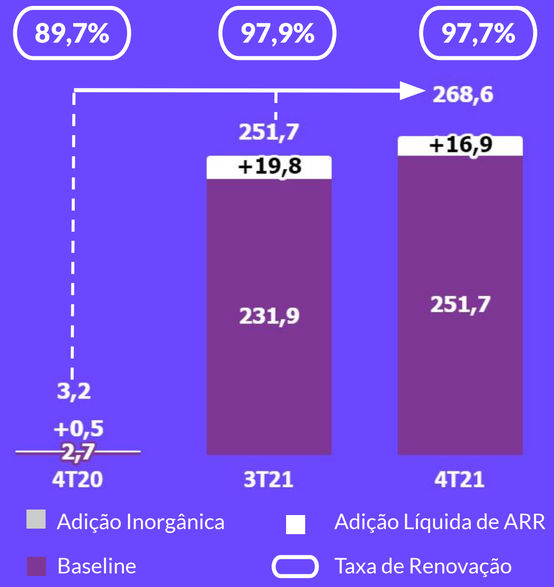
RECEITA RECORRENTE 4T21



% da Receita Recorrente vs Receita de Biz Performance

Destaques - Trimestre

ARR (R$MM) +43% YoY orgânico



CRM da RD Station

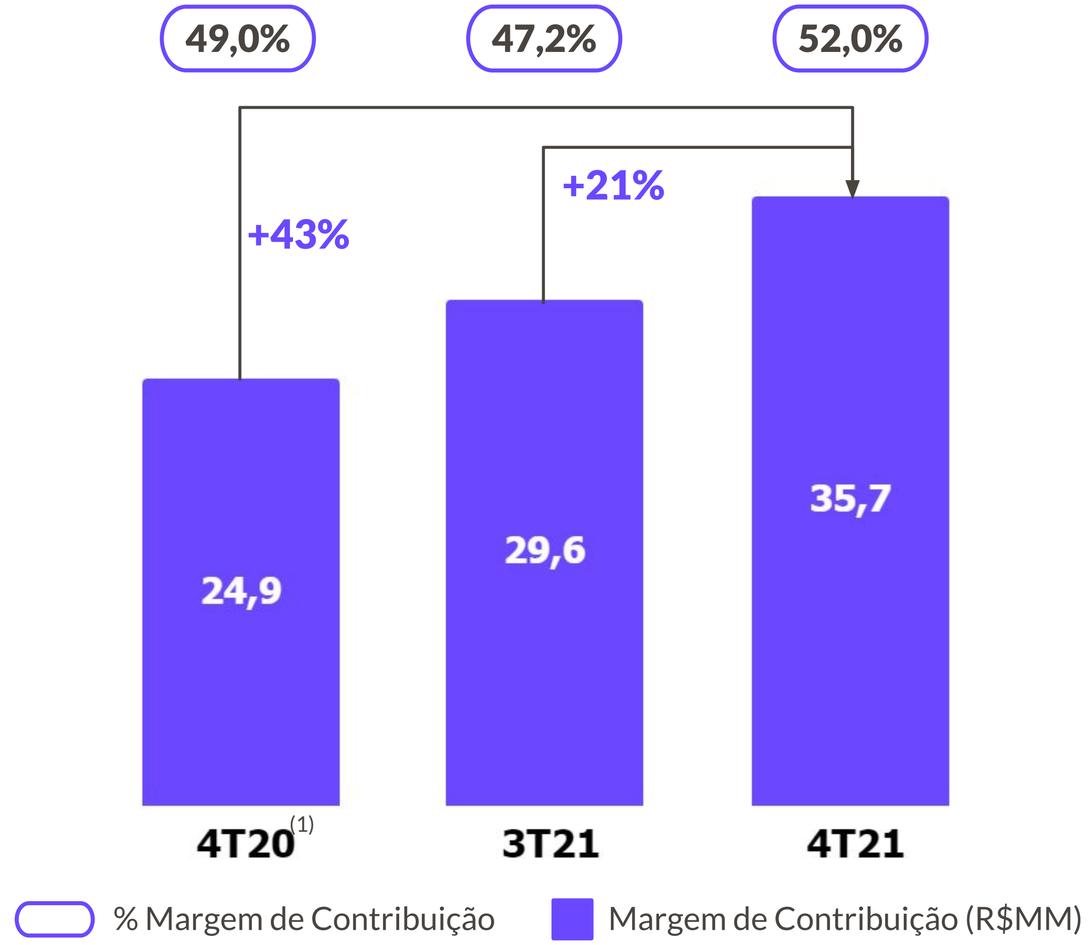
Crescimento de 112% YoY:

- Ganho de representatividade com maior retenção de clientes, principalmente quando combinado ao RD Station Premium
- Será o primeiro produto da RD a utilizar a Máquina de Vendas da TOTVS em 2022

Notas: (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

***Aumento de 480 pontos base sobre o 3T21**, **explicado principalmente pela escalabilidade do modelo SaaS**, pois mesmo se desconsiderada a redução na Provisão para Perda Esperada, a Margem de Contribuição apresentou expansão em todas as comparações.*



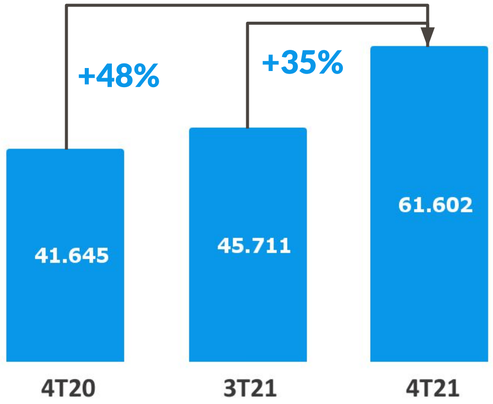
Notas: (1) Considera os resultados não auditados da RD Station de jan/20-mai/21 e da Tail Target de jan/20-dez/20

ECOSSISTEMA DE 3 DIMENSÕES - TECHFIN

Techfin

Produção de Crédito de R$2,6 bilhões (+36% vs 4T20), mantendo a Inadimplência significativamente abaixo da Média Brasil[1]

Receita Techfin Líquida de Funding (R$MM)

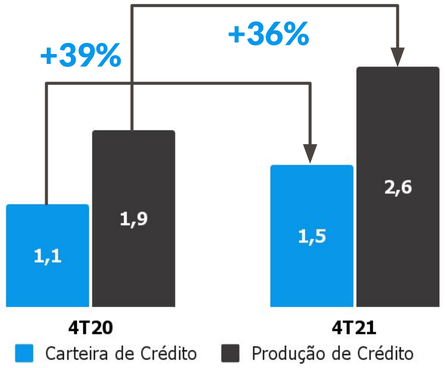


Pipeline da Supplier Originado pela TOTVS (%)

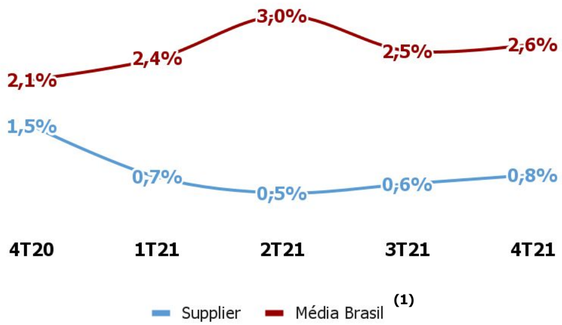
45% Afiliados em Prospecção

9% Afiliados em Implantação

Carteira e Produção de Crédito (R$ bi)



Inadimplência (% acima de 90 dias)

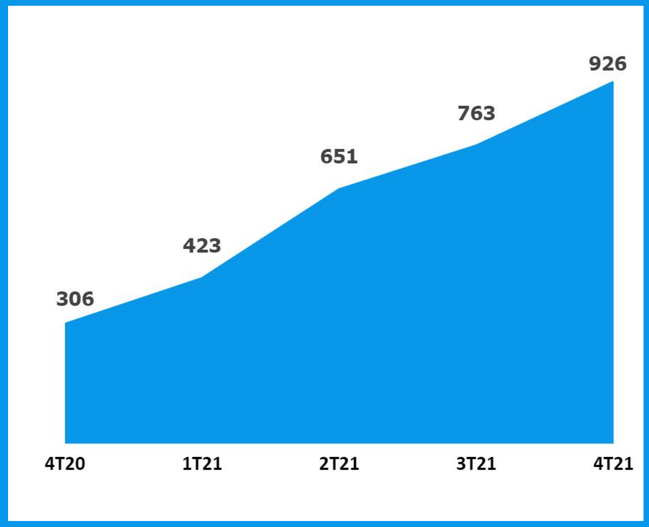


Destaques - Trimestre

Integração TOTVS + Supplier

- *4T21 +3x Clientes ativados vs 4T20*
- *R$284 milhões de Produção de Crédito 4T21 nos produtos Antecipa, Mais Prazo, Mais Negócios e Crédito Consignado (+40% vs 3T21)*

Clientes Ativados Techfin (Novos Produtos(2))



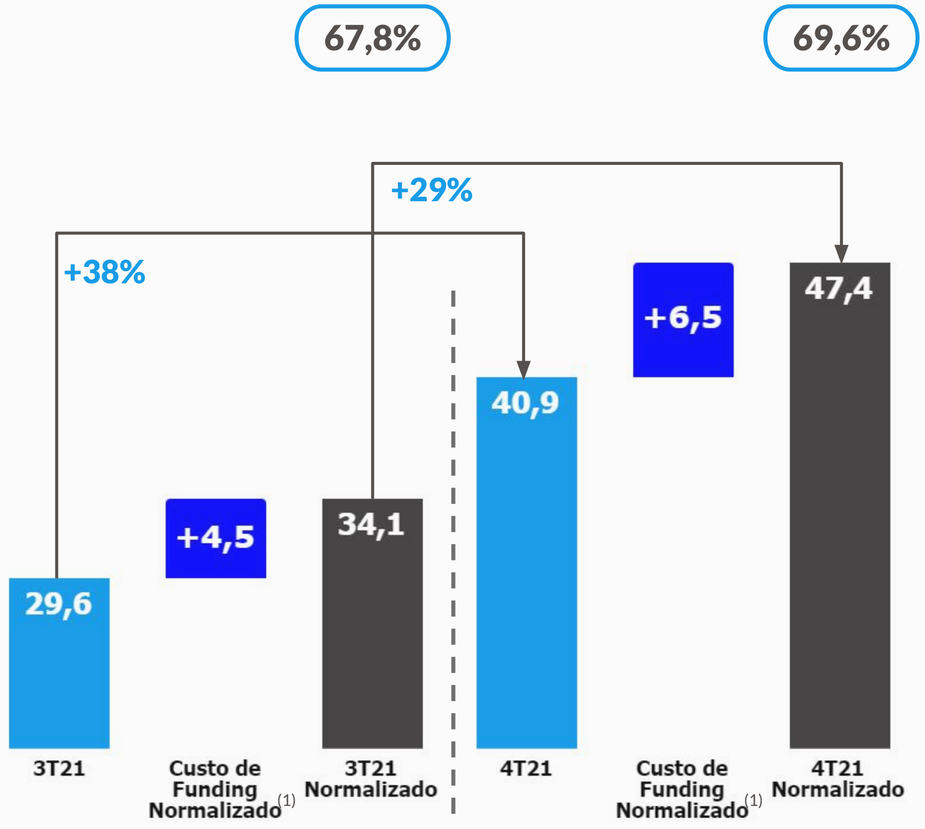
Notas: (1) Fonte: Banco Central do Brasil (www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticasmonetariascredito) > tabelas.xls > Tabela 27 > MPMe; e (2) Produtos Consignado, EduConnectPAY, Mais Prazo, Antecipa, Pagamento Instantâneo e Painel Financeiro

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

A Margem de Contribuição de Techfin sobre a Receita Líquida de Funding ***cresce 170 pontos base (4T21 vs 3T21)****, encerrando o 4T21 em 66,4%, resultado da* ***maior eficiência na utilização de capital*** *com a redução de Caixa médio disponível e aumento da carteira de crédito na Supplier.*

ROE 12M
50%
27,9 p.p. YoY

Provisão Perda Esperada / Produção de Crédito
0,21%



Notas: (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.

TEMOS ESG COMO PREMISSA DO NOSSO NEGÓCIO

Ambiental

- Próximo e Importante Passo: desenvolver o primeiro Inventário de Emissões de GEE - Gases de Efeito Estufa - das operações da TOTVS

Social

- Cuidado com Capital Humano é prioridade:
  - Elevados patamares de eNPS(1)
  - Programa de Diversidade e Inclusão
  - Educação para o Trabalho
  - Saúde Mental e Trabalho Flexível

Governança

- Renovação da matriz de materialidade ESG do negócio, com o engajamento dos nossos stakeholders
- Lançamento da Política de Privacidade de Dados

Notas: (1) eNPS - Employee Net Promoter Score

MENSAGEM FINAL

Seguiremos focados na nossa jornada de crescimento e transformação

Enxergamos a TOTVS como uma empresa diferenciada, com capacidade única de transformação. Seguiremos administrando com flexibilidade e equilíbrio a combinação de dimensões de negócios em momentos e mandatos distintos, privilegiando uma cultura jovem, ambiciosa e criativa.

Temos visto uma corrida de empresas por novas tecnologias, buscando um parceiro forte com capacidade de solucionar a maior parte dos problemas e que permita manter foco no *core business*.

O futuro é interligado, interdependente e por isso seguiremos sendo o parceiro que nosso cliente sabe que pode contar. O parceiro que irá entregar a proposta de valor contratada e ajudá-lo a melhorar seus resultados. Ou seja, cada vez mais nos tornaremos o "*Trusted Advisor*" de nossos clientes. Sabemos que o caminho não é simples, exige tamanho, investimento, estrutura, sofisticação e capacidade em M&A. Atributos combinados que só a TOTVS tem!

É para isto que existimos: para melhorar o resultado das empresas. Sempre acreditando no Brasil que Faz!

GESTÃO

Terceiro ano consecutivo de crescimento de 2 dígitos, com 30% da contratação de SaaS vindos de novos nomes, mesmo com a liderança incontestável no mercado de ERP, o que reforça que este é um mercado não maduro e em expansão.

BUSINESS PERFORMANCE

Dimensão com alto potencial de geração de valor e que vamos continuar apostando forte, com uma estratégia ampla de exponencialização do *digital commerce*, com um modelo *asset light* que impulsiona o crescimento do GMV e do *take rate*.

TECHFIN

Ainda há muito mais por vir. Temos como principal objetivo revolucionar a oferta de serviços financeiros, nos tornando a Plataforma Financeira para a Pequena e Média Empresa, expandindo nosso portfólio com produtos personalizados e mais competitivos, facilitando o acesso a esses serviços por meio de soluções integradas e baseadas em *Big Data*.

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
@totvs
/totvs
company/totvs

#SOMOSTOTVERS

TOTVS