

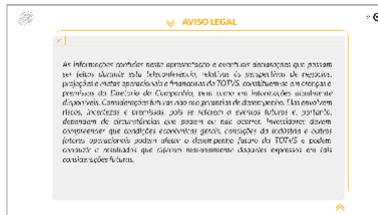
Operadora:



Bom dia. Sejam bem-vindos à videoconferência de resultados do 1º trimestre de 2022 da TOTVS. Estão aqui presentes Dennis Herszkowicz, CEO, Gilsomar Maia, CFO e Gustavo Bastos, Vice Presidente de Plataformas.

Informamos que todos os participantes estarão assistindo a videoconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém, que esteja escutando esta conferência pelo telefone, necessite de alguma assistência, por favor, digite *0.

O áudio e vídeo podem ser acessados pela Internet por meio do link disponível no site de relações com investidores ri.totvs.com



Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócio, 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 garantia 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 conduzi-la a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Dennis, que iniciará a apresentação a partir do **slide 3**. Por favor, Dennis, pode prosseguir.

Dennis Herszkowicz:



Bom dia, pessoal. Como de costume, quero começar agradecendo a todos os TOTVERS, às suas famílias e a todos os nossos milhares de clientes e milhões de usuários espalhados pela América Latina, que seguem engajados e não medindo esforços para contribuir em nossa jornada para a construção e fortalecimento de um ecossistema 3D, 3-Dimensões onde a gente tem Gestão, Business Performance e Techfin, interligado e interdependente.

Bom, começamos 2022 em um ritmo parecido com o fechamento de 2021:

- Na dimensão de Gestão, os atributos combinados (capacidade única de *cross-sell* e *up-sell* + portfólio de produto cada vez mais amplo e com mais qualidade + máquina de vendas e capacidade de *pricing power*) continuam nos impulsionando a novos recordes em um mercado não maduro e em expansão. Neste trimestre, destaque para os novos recordes na adição de ARR, no crescimento orgânico, no NPS e no desempenho histórico do incremento de receita de licença do modelo corporativo, que atingiu R\$36,6 milhões, um crescimento de mais de 200% ano contra ano!

- Em Business Performance seguimos com o mandato e foco voltado ao crescimento, com avanço forte de 34% ano contra ano na Receita Recorrente, e com novos investimentos e avanços em Digital Commerce e na estratégia de crescimento da RD Station via PLG (Product Led Growth).
- Por fim, em Techfin, mesmo sazonalmente impactada, apresentou um crescimento de 25% na produção de crédito ano contra ano, com carteira atingindo um recorde de R\$ 1,8 bilhão e mantendo os baixos níveis de inadimplência. Sem falar, claro, da JV com o Itaú! Este movimento único e pioneiro, endereça de maneira definitiva os temas de portfólio e, principalmente, *funding*.



Passando agora para os destaques financeiros e operacionais no **Slide 5**, vemos que as nossas locomotivas de crescimento continuam impulsionando o resultado da Companhia, já que, mesmo com o forte resultado da receita de licenças do incremento do Modelo Corporativo, as dimensões Business Performance e Techfin, somadas ao SaaS de Gestão já representaram 1/3 da receita total e quase metade do crescimento ano contra ano.

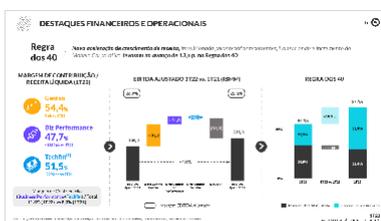
A Receita Líquida de *Funding* atingiu R\$ 946 milhões no trimestre, um crescimento de 34% sobre o mesmo período de 2021, tendo como destaques nas 3 dimensões:

Em Gestão, o crescimento de 26% ano contra ano da Receita Líquida, impulsionado pelo crescimento orgânico de 26% da Receita Recorrente e o já mencionado desempenho histórico do incremento do Modelo Corporativo.

Em Business Performance, a receita da dimensão seguiu num bom ritmo, com destaque para a Receita Recorrente, que cresceu 34% ano contra ano, na mesma base comparativa.

E, em Techfin, a produção de crédito da Supplier cresceu 25% ano contra ano, atingindo R\$ 2,6 bilhões no trimestre.

Passando agora para o **Slide 6**, a Margem EBITDA encerrou o trimestre em 23,6%, 330 pontos base abaixo do 1T21. Esta redução é explicada principalmente pelo efeito do dissídio na margem de contribuição de Gestão de 2021 versus 2022. Neste caso, o 1T21 foi beneficiado pelo efeito inflacionário em preço na receita ter se dado em patamar significativamente superior ao dos reajustes coletivos de salários.



Já no 1T22, esses reajustes coletivos refletiram o forte repique inflacionário de 2021, resultando em um aumento relativo quase 2,3 vezes maior. Vale comentar que, com o natural avanço da receita recorrente ao longo de 2022, em especial no segundo semestre, os impactos desses reajustes de custos devem ser diluídos.

Adicionalmente, em menor escala, também tivemos impactos pelas reduções sazonais das Margens de Contribuição de Business Performance e de Techfin sobre a receita líquida das respectivas dimensões, que serão comentados mais adiante pelo Maia.

Com relação à Regra dos 40, como podemos observar no gráfico à direita do slide, esta métrica atingiu o patamar de 57,4% neste trimestre, avanço

de 13 pontos percentuais sobre o 1T21, dos quais 16,3 pontos vieram do excepcional crescimento de Receita Líquida.

A partir do próximo slide, o Gustavo irá comentar o resultado da Dimensão de Gestão. Gustavo é com você:

Gustavo Bastos:

Bom dia a todos!

Como podemos observar no **Slide 8**, a Receita Líquida de Gestão apresentou duas importantes marcas neste trimestre:

- (i) recorde de crescimento orgânico ano contra ano da Receita Recorrente; e
- (ii) maior patamar trimestral de Receita de Licenças dos últimos 9 anos, especialmente impulsionado pelo desempenho recorde de R\$ 36,6 milhões de incremento de Licenças do Modelo Corporativo. Este desempenho retrata o crescimento acelerado dos clientes sob essa modalidade, em especial do SMB, refletindo a retomada econômica do mercado em 2021, após o pico da pandemia, e reforçando a percepção de que nossos clientes são mais resilientes que a média das empresas brasileiras.

Ainda cabe destacar a contribuição no resultado ano contra ano dos segmentos de Distribuição, que cresceu mais de 40%, do segmento Educacional e de Construção e Projetos, que cresceram mais de 30%. Também já observamos alguns efeitos colaterais positivos resultantes das sinergias associadas ao processo de consolidação das Franquias, que foi realizado ao longo de 2021.

Já o crescimento de 27% ano contra ano da Receita Recorrente, dos quais 26% orgânicos, resultou de mais um novo recorde histórico de adição líquida orgânica de ARR de um total de R\$ 247 milhões, que é 2,7 vezes maior que o primeiro trimestre de 2021 e 3,6% maior que o quarto trimestre. Com isso, o ARR de Gestão superou a marca de R\$3 bilhões.

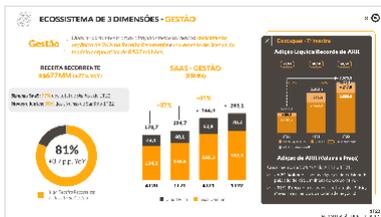
Este crescimento expressivo de ARR foi possível, principalmente, pela evolução do Volume de vendas, que correspondeu por aproximadamente 69% dessa adição, refletindo principalmente:

- (i) Os novos *signings* de SaaS, que seguiram avançando; e
- (ii) Adição Líquida de aproximadamente R\$51 milhões do modelo Corporativo (91% maior que o 1T21), reflexo do forte Incremento de Licenças.

Vale ressaltar também os seguintes elementos que contribuíram para o desempenho da adição líquida de ARR no período:

- (i) O efeito Preço, responsável pelos demais 31%, decorrente dos reajustes contratuais; e
- (i) Manutenção dos baixos patamares de *churn*, como demonstrado pela taxa de renovação de quase 99% no trimestre.

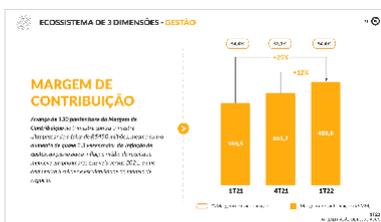
A combinação desses mesmos elementos: i) novos *signings* de SaaS; (ii) Pricing Power (capacidade de repasse de inflação); e (iii) manutenção de



baixos níveis de *churn*, levaram a Receita de Saas de Gestão a crescer 35% ano contra ano, com destaque para Cloud que cresceu 46% no mesmo período, como se pode observar no gráfico à direita do slide.

Vale mencionar que, com uma estratégia híbrida (uso de nuvem própria e de nuvem pública) e *multicloud* (uso de mais de um fornecedor de nuvem pública), nós seguimos otimistas quanto a oportunidade de ampliação do tema Cloud em nossos clientes, lastreado principalmente pelos seguintes fatores:

- Ampliação do nosso nível de serviço através da expansão das Zonas de disponibilidade;
- Aprofundamento da especialidade nos serviços dedicados aos nossos produtos, como por exemplo através do T-Cloud;
- Escalabilidade que a gente consegue dar aos clientes nos temas de infraestrutura, dados e segurança;

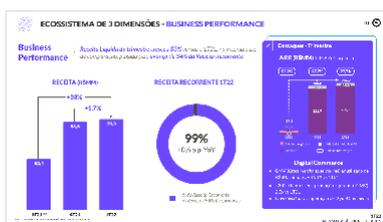


Passando agora para o **slide 9**, a margem de contribuição de gestão ultrapassou a marca de R\$ 450 milhões no trimestre, enquanto a margem de contribuição sobre a receita líquida da dimensão cresceu 130 pontos base versus 4T21 e manteve o patamar do 1T21. Considerando o aumento de quase 2,3 vezes maior do reajuste inflacionário aplicado na estrutura de custos em 2022 versus 2021, ao passo que a média dos índices inflacionários que impactam a receita se mantiveram em patamares estáveis, esse é um resultado que comprova a solidez e escalabilidade do nosso modelo de negócio.

Agora passo agora a palavra para o Maia, que irá comentar os resultados de Business Performance e Techfin, é com você Maia.

Gilsomar Maia:

Obrigado Gustavo. Bom dia a todos.



Como apresentado no gráfico à esquerda do **slide 10**, a Receita Líquida da dimensão Business Performance cresceu 33% ano contra ano na mesma base de comparação, tendo sido puxada pelo avanço de 34% da Receita Recorrente, que atingiu o patamar de 99% do total de receita dessa dimensão.

A ARR da dimensão, apresentada no gráfico no canto direito do slide, encerrou o trimestre em R\$ 284 milhões, com adição líquida de R\$15,6 milhões, patamar levemente abaixo do 4T, devido a aspectos sazonais da operação.

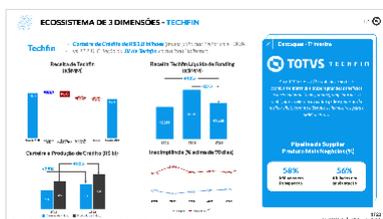
A frente de Digital Commerce segue evoluindo, tendo encerrado o trimestre com mais de 200 clientes em produção, isto é, que já estão gerando GMV, patamar 2,5 vezes acima do 1T21 e o GMV já anualizado atingiu aproximadamente R\$ 300 milhões, o que representa um aumento de 150% ano contra ano.

Nós demos também mais um passo importante na execução da nossa estratégia de exponencialização desta frente de Digital Commerce, ao trazer do mercado um novo *head* para esta operação, que conta com larga experiência, com passagens em empresas como a Linx e, mais recentemente, pela própria VTEX.



Passando agora para o **Slide 11**, a margem de contribuição da dimensão foi de 48% ficou em patamar inferior tanto contra o 1T do ano passado, quanto contra o 4T também. Isso se deu principalmente pelo maior nível de investimento em P&D, reflexo do momento e do mandato da dimensão, que é de crescimento de receita, preparando as fundações para a liderança neste mercado que é de baixa penetração e de grande potencial de crescimento.

Vale também destacar que, a despeito do atual mandato, esta já é uma operação lucrativa, com *units economics* bastante positivos, o que reforça o alto potencial de geração de valor dessa dimensão. Um exemplo disso é o produto Premium de marketing digital da RD Station, que fechou o trimestre com uma relação LTV/CAC (Lifetime Value / Custo de Aquisição de Cliente) próxima de 5x.



Agora vou falar do resultado de Techfin no **slide 12**. A Receita cresceu 49% ano contra ano, impulsionada pelo aumento da taxa Selic e pelo crescimento de 25% da Produção de Crédito nesse mesmo período.

Já a redução de 10% na análise trimestre contra trimestre da Receita de Techfin, apresentada no gráfico superior esquerdo do slide, se deveu principalmente aos seguintes fatores: (i) impacto negativo de R \$9,3 milhões referente à cessão de carteira para o FIDC; (ii) impacto negativo de R\$ 2,9 milhões pela redução do volume de Produção da Carteira de Crédito contra o 4T, que foi de 2,3%; e (iii) impacto positivo de R\$ 3,5 milhões por conta do aumento da Taxa Selic no período.

Com relação à cessão da carteira para o FIDC, o primeiro elemento, está associado à combinação 3 elementos: (i) o aumento da taxa de cessão, que é reflexo da alta da Selic, lembrando que a taxa de cessão é o desconto aplicado pelo FIDC na aquisição do recebíveis da administradora da Supplier e que se converte no fundo, ao longo do tempo em receita do fundo ; (ii) o aumento do volume de carteira cedida ao fundo, isso como uma forma de otimizar o uso do caixa e eficiência da operação crédito como um todo; e (iii) do aumento do prazo médio da carteira, que passou de 53,1 dias no 4T para 62,9 dias neste trimestre, o que aumenta a receita a apropriar do fundo, diferida no tempo. Esta receita a apropriar é reconhecida pro-rata, portanto, diferida, e atingiu o patamar de R\$ 26,3 milhões no trimestre, o que é 22% maior que o patamar do 4T.

Falando agora sobre a Produção de Crédito, essa redução de 2,3% frente ao 4T está ligada a um comportamento sazonal de 1T, principalmente pela redução da produção das indústrias, devido ao período de férias coletivas e à entressafra do agronegócio. É importante mencionar que em 2021, o comportamento foi distinto, porque houve desempenho mais forte que o normal no segundo semestre de 2020, por conta da recuperação pós o pico da pandemia.

Adicionalmente, vale também comentar que a estratégia de *cross-sell* do produto Mais Negócios, seguiu evoluindo. Neste trimestre, 58% dos novos afiliados em prospecção e 56% dos afiliados em implementação, são de clientes TOTVS, comprovando o potencial desta solução em nossa base de clientes.

Já a Carteira de Crédito Líquida da Provisão para Perda Esperada, apresentada no gráfico do canto esquerdo inferior do slide, atingiu o patamar histórico de R\$ 1,8 bilhão no trimestre, o que é 30% maior ano contra ano, isso se deu principalmente pelo aumento do prazo médio que eu já comentei anteriormente, em especial das operações na agroindústria.

A Receita Líquida de Funding, apresentada no gráfico superior à direita, ficou 27% menor que a do trimestre anterior, resultado da já comentado, por conta da redução de 10% da Receita de Techfin e também pelo aumento de custo de funding de 30%. Esse aumento se deu por conta, principalmente, do descasamento entre os efeitos das altas da Selic na remuneração das cotas do FIDC, versus os efeitos da Selic na carteira de crédito, resultando num impacto negativo de R\$ 6,4 milhões no trimestre nessa receita líquida de custo de funding.

Como já comentamos em trimestres anteriores, este descasamento ocorre quando há alterações na taxa Selic, resultando em efeitos negativos em ciclos de alta da Selic e em efeitos positivos em ciclos de baixo, ou seja, esses efeitos podem se neutralizar em um período de tempo mais longo.

Neste contexto, a criação da JV Techfin com o Itaú Unibanco trará grandes benefícios no tema de *funding*, não só em termos de disponibilidade, mas também de custo, flexibilidade e, portanto, se traduzindo em eficiência e redução desses efeitos de sazonalidade e descasamento, possibilitando que a Techfin e a Supplier sejam mais rentáveis e competitivas.

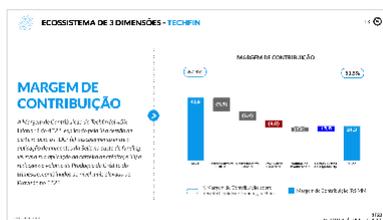
Com relação à Inadimplência sobre o total da Carteira, a Provisão para Perda Esperada passou de 0,21% da Produção de Crédito no 4T para 0,40% no 1T. No entanto, isso não levou a um aumento significativo no percentual de Inadimplência acima de 90 dias, como podemos observar no gráfico inferior à direita do slide.

Este nível mais elevado de Provisão no trimestre reflete principalmente o crescimento de 33% da carteira vencida, versus um aumento de 16% da carteira a vencer.

Vale ressaltar que a Companhia já vem observando uma redução nessa carteira vencida, principalmente, nas faixas iniciais de atraso, como reflexo dos constantes ajustes nos limites de crédito e que, até esse momento, os volumes de perda efetiva não aumentaram.

Desta forma, caso essa redução da carteira vencida continue, e as perdas efetivas se mantenham nos patamares atuais, poderá haver uma redução dessa provisão.

Por fim, no **Slide 13**, os efeitos apresentados no gráfico à direita do slide, referentes: (i) à cessão de carteira para o FIDC; (ii) ao descasamento entre os efeitos da Selic no custo de *funding* versus na carteira de crédito; e (iii) à redução do volume da Produção de Crédito do trimestre, combinados ao nível mais elevado de produção, foram os principais fatores que levaram à redução da Margem de Contribuição de Techfin no trimestre. Agora eu volto a apresentação ao Dennis para falar do tema ESG no **slide 14**.

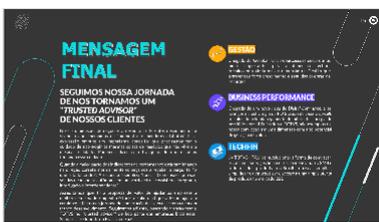


Dennis Herszkowicz:



Obrigado Maia. Ligados ao pilar G, nós destacamos no período a realização da nossa AGO e a nossa AGE realizada em 19/04/2022, contou com a participação de mais de 71% do capital votante da companhia e teve todas as matérias propostas aprovadas, entre elas: orçamento de capital, remuneração global da Administração e composição do Conselho de Administração para os próximos 2 anos.

Destacamos também a elevação do rating da TOTVS pela Fitch, que passou de AA para AA+, refletindo entre outros: a capacidade de geração de caixa da companhia, a expectativa de preservação de margens e a diversificação de negócios com a adição das dimensões Techfin e Business Performance, atrelados a um elevado potencial de crescimento.



Passando agora para o **slide 15**, como mensagem final quero destacar que, como sabemos, nossas dimensões vivem o que chamamos de "momentos e mandatos distintos". Essa expressão embute um importante conceito: que precisamos ter o cuidado de não exigir as mesmas coisas de negócios que não vivem a mesma realidade. Podemos dizer com tranquilidade que estamos tomando esse cuidado. Seguimos focados em nossa jornada de crescimento e transformação, entregando importantes e claras conquistas e evoluções em nossas locomotivas de crescimento:

1. Na dimensão de Gestão, a chegada da Gesplan traz repercussões secundárias bastante importantes para a dimensão de Techfin. Esta aquisição fortalece ainda mais uma dimensão que vem apresentando forte crescimento e seguidas quebras de recordes. Mesmo com a nossa liderança incontestável no mercado de ERP, esta é uma dimensão que enxergamos com muitas oportunidades e claramente está em expansão, e por isso seguiremos investindo e procurando novas formas de gerar valor.
2. Em Business Performance, a chegada de um novo *head* com larga experiência para a operação de Digital Commerce, e os avanços na estratégia da RD Station de *cross-sell* e *up-sell*, fortalecido pelo planejamento do primeiro piloto de sinergia de portfólio entre RD Station e TOTVS, são apenas dois exemplos da nossa convicção de que esta é uma dimensão com alto potencial de geração de valor e que vamos continuar apostando forte, visando aumentar a vantagem competitiva e aumentar a oportunidade de um mercado com baixa penetração.
3. Por fim, e essa é a grande novidade até esse momento, em Techfin, a JV TOTVS+ITAÚ irá revolucionar a forma do SMB contratar e consumir serviços financeiros. Esta combinação única da nossa expertise em sistemas de gestão, com a expertise financeira do Itaú, acelera o nosso roadmap e amplia fortemente nossa ambição na construção da maior e melhor Plataforma de serviços financeiros. O objetivo é ampliar, simplificar e democratizar o acesso no mercado B2B.

Quando a maior parte dos indicadores de performance está caminhando na direção correta, normalmente começamos a receber a pergunta de analistas e de investidores: "Bom, o que está faltando?". A resposta, nesse caso, é relativamente simples: "tornar as 3 dimensões que são sólidas de maneira autônoma em um verdadeiro ecossistema integrado, interligado e interdependente".

Claro, o desafio é executar essa construção. Exige tamanho, investimento, estrutura, sofisticação e capacidade em M&A, esses atributos combinados que a TOTVS tem.

Acreditamos que a proposta de valor de ajudar as empresas a melhorarem seu desempenho é forte e sólida. Que a tecnologia é o caminho. Nossa jornada de construção desse ecossistema está em franco desenvolvimento e seguiremos adiante, buscando transformar a TOTVS no *trusted advisor* de boa parte das empresas brasileiras. Sempre acreditando no Brasil que Faz!

Ficamos agora disponíveis para a sessão de Q&A. Obrigado.

Operadora:

Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Caso haja alguma pergunta, por favor digitem *1. Se a sua pergunta for respondida, você pode sair da fila digitando *2. Nossa primeira pergunta é de Marcelo Santos, Banco JP Morgan.

Marcelo Santos:

Bom dia a todos, obrigado por pegar as minhas perguntas, são duas. A primeira é em relação a Business Performance, se vocês pudessem falar um pouco do *timeline* e, de algum jeito, o tamanho dessa oportunidade de *cross-sell* entre RD e TOTVS. Vocês mencionaram um piloto sendo começado agora, como é que isso deveria evoluir, e não sei se dá pra de algum jeito quantificar, ou pelo menos dar uma ideia do tamanho?

E a segunda pergunta seria em relação à margem bruta da dimensão de gestão. Pra frente, obviamente o SaaS vai crescer em relação ao tradicional, por outro lado você vai ter mais Cloud, como é que a gente deveria esperar essa margem bruta se comportando, falando ao longo de anos, não de trimestres, mas quando você tiver muito mais SaaS, mas também tiver muito mais Cloud, o quê que a gente poderia esperar? Obrigado.

Dennis Herszkowicz:

Maravilha, obrigado, Marcelo. Eu vou começar e aí, naturalmente, em todas as perguntas, o Gustavo e o Maia me ajudam. Bom, sobre a oportunidade em Business Performance e em particular aí a questão do *cross-sell* entre TOTVS e RD Station, não, a gente não consegue quantificar, nesse momento, exatamente o tamanho dessa oportunidade, mas a gente consegue dar, eventualmente, algumas dicas que eu acho que são importantes. Antes de mais nada, o primeiro piloto que a gente vai construir é o piloto com o produto de CRM. Isso já foi dito, se não me engano, no *call* anterior, então agora nós estamos realmente numa etapa

já bastante avançada de desenho dessa iniciativa com o CRM em particular, a gente já sabe, por um trabalho que a TOTVS vem fazendo há alguns anos, que boa parte da nossa base de clientes tem uma necessidade premente de CRM. A gente já tinha uma oferta de CRM aqui, mas que é uma oferta que não necessariamente tem aderência pra toda a nossa base de clientes, CRM é uma categoria muito ampla e que abarca diversos tipos de funcionalidades, extensão de produtos e tudo mais, então, esse produto da RD, a gente acredita que tem um encaixe muito bom numa parcela bastante importante, milhares de clientes nós estamos falando, agora nós temos um desafio, nesse caso, que é o desafio do ticket médio. O ticket médio hoje do CRM na RD é um ticket médio proporcionalmente baixo e menor, inclusive, do que a gente precisa pra que ele tenha um bom encaixe na nossa plataforma de distribuição. Como que a gente resolve isso? A maior parte dos clientes de CRM atuais da RD, que não são clientes da TOTVS, eles têm uma quantidade de usuários proporcionalmente muito pequena, e os nossos clientes, na média, têm uma quantidade muito maior. Na hora que a gente tem um modelo, que é o modelo que nós vamos utilizar, onde a gente cobra por usuários, a gente passa a ter uma capacidade de geração de valor que justifica a oferta desse produto através da nossa estrutura de distribuição. Então, de novo, não conseguimos ainda dar uma volumetria mais precisa, mas eu posso dizer que, de um lado, a gente vai ter uma quantidade bastante importante, milhares de clientes onde esse produto tem aderência e, do outro, a gente espera um ticket médio significativamente maior do que o ticket médio que o CRM tem hoje nos clientes *standalone* da RD, pelo fato de serem clientes proporcionalmente maiores e terem um número de usuários também maior.

Sobre a segunda pergunta, Marcelo, em relação à margem bruta de gestão, olhando nesse horizonte que você colocou de anos e não o próximo trimestre, por exemplo, a expectativa é que essa margem bruta, ela siga crescendo. A gente... o maior definidor, digamos assim, da margem bruta, no final das contas, é a proporção entre receita recorrente e a receita de serviços. Na medida em que a gente passa a ter cada vez mais um percentual de receita recorrente, e é isso que tem acontecido, e toda vez que a gente migra pro SaaS, toda vez que a gente coloca os clientes na nuvem, esse percentual de recorrência, ele aumenta, a gente pode esperar que, ao longo do tempo, essa margem bruta aumente, pura e simplesmente porque a margem bruta da recorrência, ela gira em torno de 80, às vezes até um pouco mais de 80%, enquanto a margem bruta de serviços é metade, ou muitas vezes até menos do que a metade desse valor. Então, de novo, conforme o recorrente vá crescendo e chegue a 85, eventualmente 90% do total, é de se esperar que essa margem bruta, independentemente do custo de Cloud, possa se expandir mais um pouquinho.

Marcelo Santos:

Perfeito, obrigado pelas respostas, Dennis.

Dennis Herszkowicz:

Obrigado, Marcelo.

Operadora:

Nossa próxima pergunta, Fred Mendes, Bank of America.

Fred Mendes:

Bom dia, pessoal, obrigado pelo *call* também. Tenho duas perguntas aqui do meu lado, a primeira delas é o net ARR, que acho que veio muito forte novamente aí, 250 milhões, nesse tiro corporativo aí veio 3 vezes acima do 1Q21. A dúvida aqui é como é que eu faço essa leitura agora pro 2Q, porque antes acho que o nosso entendimento aqui era que você reconheceria esse net ARR de 3 a 6 meses, mas, talvez, não sei se essa é a leitura correta, tem a questão das carências, que parece que estão reduzindo, então acho que o ponto aqui é se o entendimento é, uma boa parte disso já foi reconhecido agora nesse Q, ou tem uma parte ainda mais relevante que seja reconhecido no segundo Q, e aí de novo já dá uma indicação de mais resultado forte? Essa é a primeira.

E a segunda, eu entendo que aqui, talvez, não dá pra falar muita coisa, mas, enfim, o que for possível aqui já ajuda bastante, era só a Techfin com relação à JV com o Itaú, é claro que é uma JV, então, por definição, é *fifty-fifty*, mas se já tem um entendimento ali de que a TOTVS, pelo menos nessa parte de execução, vai ter ali uma participação maior, principalmente no primeiro momento, justamente pra talvez evitar que essa JV se perca, dado todo o tamanho aí e relevância do Itaú. Obrigado, pessoal

Gilsomar Maia:

Bom, Fred, começando pela pergunta da adição líquida de ARR, o quê que ocorre? Os meses de janeiro e fevereiro são meses relativamente mais lentos em termos de produção, exceção feita ao incremento do corporativo, que ele ocorre bem no início do trimestre, ele tem um impacto mais cheio. Mas olhando pro restante da adição, ligado à produção de vendas mesmo, propriamente, ele teve uma concentração, que é comum, bem mais forte no último mês do trimestre, no mês de março. Então, isso naturalmente faz com que o impacto dessa adição líquida de ARR do trimestre pra essa porção, ela tenha uma contribuição proporcionalmente menor no primeiro trimestre do que ela vai ter no segundo. No final das contas, uma parte importante dessa produção de primeiro tri, ela vai ter um carregamento mais cheio no segundo trimestre do que no primeiro. Com relação ao corporativo não, tá? O corporativo, ele teve o mesmo nível de contribuição do primeiro e do segundo trimestre. E aí eu acho que agora a segunda pergunta é sobre a JV

Dennis Herszkowicz:

E só complementando a resposta do Maia, pra ser mais preciso, em torno de... o mês de março, ele foi exatamente a soma (falha no áudio 2 segundos) de janeiro e fevereiro em termos de vendas. Então, todo final de trimestre, todo último mês de trimestre, é sempre um mês muito mais forte, já existe essa dinâmica dentro da nossa estrutura de vendas, na nossa estrutura de distribuição, mas nesse trimestre, em particular, março equivaliu, em termos de produção comercial, a janeiro e fevereiro. Claro, como o Maia colocou, tem o impacto do corporativo, que pegou um primeiro tri cheio, mas o segundo tri ele tem, sim, um impacto bem importante, positivo, dessa produção que se concentrou em março.

Indo pra resposta em relação à JV, Fred, deixa eu dar dois passos pra trás.

Antes de mais nada, a JV, ela ainda não é efetivamente uma realidade prática, porque o que a gente fez, como sempre nesse tipo de processo, foi o *signing*, e a gente tem aí um período que pode levar alguns poucos meses, tanto de aprovação de Cade, que a gente acredita, como já falou, que não deve ter nenhuma grande dificuldade sumária, é o que todos nós imaginamos e esperamos, mas também tem a aprovação do Bacen, que aí tende a levar um pouquinho mais de tempo. Não vemos nenhum problema, mas do ponto de vista mecânico, provavelmente vai levar um pouco mais de tempo.

Dito tudo isso, todo o processo de negociação, que levou aí em torno de 1 ano, ele foi um processo que nos permitiu gerar um grau, como é que eu vou dizer, de confiança e de conhecimento mesmo nosso para com o Itaú e do Itaú para conosco muito grande. Isso nos dá a tranquilidade e a confiança de que, primeiro, o Itaú tem clareza de que esse é um *deal*, que a gente chama e eles mesmo chamam, de TOTVS-cêntrico. Por quê que ele é TOTVS-cêntrico? Porque ele vai estar focando na base de clientes da TOTVS, porque ele vai estar criando vantagens competitivas que se baseiam exatamente na interligação e na integração com os produtos da TOTVS e no uso efetivo dos dados que estão dentro do sistema da TOTVS.

Então, isso só já faz com que ambos os lados tenham a clareza de uma relevância da TOTVS muito grande. Agora, isso significa que será a TOTVS que dará as cartas dentro da JV sozinha? Não. Essa é uma JV que vai ser gerida em consenso, em parceria. Onde nós temos a tranquilidade de que o Itaú vai dar a devida atenção, independentemente do tamanho que ele tem? Porque nós temos mecanismos de governança que também foram explicados em vários *calls* que nós fizemos posteriormente ao anúncio da JV, que garantem que, se não houver uma determinada performance, se não houver um determinado cumprimento de ambos os lados, da TOTVS e do Itaú, do que nós chamamos de obrigações fundamentais, existem mecanismos nessa governança que garantem, por um lado, a correção de eventuais problemas e eventuais descumprimentos e, no limite, se essas correções não forem feitas ou não forem suficientes, há uma punição estabelecida, que eu obviamente não posso entrar no detalhe, mas que garante que ambos os lados vão precisar e certamente irão prover esse devido foco, essa devida atenção.

Então, a gente nunca pode garantir, obviamente, que a gente vai ter sucesso em nada novo que a gente crie, mas eu posso te dizer com tranquilidade, Fred, que o processo foi, assim, longamente discutido, e a gente está muito tranquilo de que todos os mecanismos foram criados, vão dar pra ambos os sócios a garantia de que ambos vão estar dando a devida atenção, o devido foco, e não vão medir esforço pra tentar fazer com que essa JV seja o sucesso que todos nós queremos.

Fred Mendes:

Perfeito, super claro, Dennis, Maia, muito obrigado.

Dennis Herszkowicz:

Obrigado, Fred.

Operadora:

Nossa próxima pergunta, Victor, Credit Suisse.

Victor:

Bom dia Dennis, Maia, Gustavo, obrigado pela oportunidade de fazer as perguntas. Do meu lado é uma só na parte de Techfin. Olhando pra posição de caixa de Techfin, no final do primeiro tri, a gente pôde ver que vocês usaram muito do caixa FIDC, que representa agora metade da posição de caixa atual. Tendo em vista que a carteira de crédito aumentou no último trimestre com a expansão da carteira FIDC e, ao mesmo tempo que a margem de contribuição foi comprimida por conta da Selic, é possível pensar, olhando pros próximos trimestres sem a JV, que a TOTVS vai continuar priorizando o crescimento da carteira de crédito, possivelmente em detrimentos da margem de contribuição?

Dennis Herszkowicz:

Victor, eu vou começar e aí eu passo pro Maia eventualmente aproveitar, inclusive, essa tua pergunta pra explicar um pouquinho mais de alguns itens aí da dinâmica da Techfin, em particular temas de administradora, FIDC, e efeitos que a gente foi colocando aí nas explicações do release, mas a resposta pra você é de que o que a gente está sempre buscando é um equilíbrio. No caso de crédito, em particular, o que não quer dizer que é a mesma resposta para Techfin em geral, mas em crédito, em particular, e aí, óbvio, a Supplier, que é uma operação de crédito, a gente sempre está buscando o equilíbrio. Crescimento obviamente é importante, a gente quer continuar ganhando *share*, a gente quer continuar trazendo afiliados novos, a gente quer continuar ganhando relevância dentro dos afiliados, tudo isso a gente quer. Agora, sempre, sempre preservando a rentabilidade. Então não é um ou outro, são as duas coisas. Essa é uma operação que já tem uma maturidade, tem 20 anos de janela, então ela segue dinâmicas que eu diria são muito parecidas com as dinâmicas que a gente tem dentro da dimensão de gestão, onde a gente procura exatamente combinar os dois elementos, crescimento por um lado e rentabilidade do outro. Então, só mais uma vez, em termos de crédito não é crescimento ou rentabilidade, é crescimento com rentabilidade. Mas, Maia, te peço pra você complementar aqui.

Gilsomar Maia.

Tudo bem, Dennis. Com relação a fluxo aí, Dennis, que você comentou, basicamente nós temos duas entidades ali na estrutura da Supplier, uma é a administradora de cartão de crédito digital, a Supplier Administradora, e outro é o fundo de direitos creditórios lá do cartão de crédito. A Administradora é a grande originadora ali que produz o crédito que opera ali juntamente com os afiliados, então ela traz toda a produção e ela cede praticamente toda essa carteira pro FIDC. O FIDC, ele faz dinheiro com a taxa de cessão que ele cobra da administradora, então ele cobra a taxa inteira da administradora com base no custo dele de capital, que ele tem lá das cotas, principalmente das cotas sêniores. À medida que a Selic aumenta, o fundo tem que aumentar essa taxa que ele cobra da administradora, o que faz com que, na prática, migre esse resultado da administradora pra dentro do fundo. E aí o fundo carrega essa carteira no tempo, ou seja, na prática, quando a gente tem esse aumento da taxa de cessão, você está deslocando mais receita no tempo. Isso já vem acontecendo no ciclo de alta da Selic, mas nesse trimestre coincidiu também mais dois outros elementos, o primeiro deles é um aumento

importante de prazo médio, então à medida que você tem uma carteira mais alongada, essa taxa de desconto, ela tem um efeito também de valor presente, que é mais importante na largada, então se difere mais receita no tempo. E a segunda coisa é que, a despeito da gente ter tido uma produção 2.3% menor que no quarto tri, por ela ser uma produção com um prazo médio maior, quando você olha, acrua o resultado que essa mesma produção traz por mês, ela é um pouco menor. Então, proporcionalmente, é uma produção que, se a gente ajustar em termos de dia, ela tem uma queda mais relevante do que 2.3%. Então, essas duas coisas somadas, a primeira que eu expliquei do fluxo, elas também causam esse impacto que a gente comentou aí durante o *call*.

Victor:

Perfeito, Maia, obrigado, Dennis.

Dennis Herszkowicz:

Obrigado.

Operadora:

Nossa próxima pergunta, Cristian Faria, Itaú, BBA.

Cristian Faria:

Bom dia, pessoal, obrigado aí pelas minhas perguntas. Eu tenho duas aqui, a primeira é aqui em relação ao ARR, vi que alguns analistas já perguntaram, mas tentar entender um pouco mais do quê que vocês estão vendo aqui já ao longo desse segundo trimestre, e também o que seria uma perspectiva pra frente, dado que a gente sabe que esse número que a gente tem visto acima de 200 milhões, ele tem sido bastante forte, principalmente comparado com o ano anterior, e se seria possível esperar isso, olhando pra frente, ou, em outras palavras, quando que isso deveria normalizar um nível de crescimento?

E aí, a outra pergunta seria ali em relação a Techfin. Eu vi que, por exemplo, o percentual de inadimplência, ele permaneceu um pouco em linha com o que era o histórico, próximo de 08, enquanto que a PDD subiu bastante o custo ali, dos custos de despesas da empresa. Então, queria entender se isso já é um pouco do impacto daquelas reversões que estavam sendo feitas ao longo do ano passado. Obrigado.

Dennis Herszkowicz:

Obrigado. Olha, eu vou responder a primeira aí e passo pro Maia falar um pouquinho de PDD. Olha, em relação à ARR, a gente tem uma expectativa boa, pelo menos por enquanto as dinâmicas que a gente tem visto, na nossa dimensão de gestão, em particular, têm sido positivas. Como eu falei agora há pouco, o mês de março, por exemplo, foi um mês muito forte pra nós, a gente bateu basicamente o nosso recorde de produção de vendas, abril sempre tem uma... o que a gente chama de uma ressaca, exatamente porque o mês de fechamento do trimestre é muito forte, mas a expectativa que a gente tem pra esse segundo trimestre é de uma produção de vendas também num nível bastante bom, o que significa que aquele ponto que a gente coloca, de que o efeito do dissídio no primeiro trimestre, ele... em particular neste ano, onde o dissídio foi proporcionalmente muito maior do que no ano passado, foi mais de 10% este ano e em torno de 4% no ano

passado, ele, ao longo do ano, ele vai ser diluído. No segundo trimestre a gente vai ter um pouco menos de diluição, simplesmente porque o prazo vai estar ainda mais curto, além do fato da gente não ter o modelo corporativo em licenças se aplicando no 2T, mas no 3T e no 4T certamente essa diluição vai estar já totalmente refletida, e isso, combinado com a ARR se mantendo num patamar muito bom, nos dá uma expectativa de uma performance na nossa dimensão de gestão, ao longo do ano, bastante positiva. Passo agora pro Maia sobre PDD.

Gilsomar Maia:

Bom, sobre a inadimplência de Techfin, você tem toda razão. Quando a gente olha o percentual de carteira atrasada sobre a carteira total, a gente continua com um percentual relativamente baixo, mesmo comparado à produção também, o ponto é que a PDD, ela é mais carregada pela carteira em atraso. Como a carteira como um todo cresceu, pelo prazo médio mais alongado, a carteira em dia vencendo ela cresceu, ela dilui a relevância da carteira atrasada, mas a carteira atrasada, ela teve um aumento superior à carteira a vencer. Então acho que foi coisa de 16% na carteira a vencer, se eu não me engano, contra 33% de carteira em atraso, vencida. Isso foi detectado ao longo do trimestre, então foram feitos ajustes naturais do dia a dia da operação da Supplier, calibragem de limites, e a gente já viu isso sendo atenuado, a gente viu o que a gente chama de aberturas de atraso fechando, tanto que nós trouxemos no *release*, já, o *snapshot* da carteira de abril, e ali a gente já consegue ver que, principalmente até 30 dias, de 30 a 60, a gente já vê uma queda perceptível dessa carteira em atraso. Mas, naturalmente, a carteira atrasada é aquela que carrega a provisão, obviamente isso não quer dizer que é uma carteira que já é perdida, não quer dizer necessariamente que isso vai se converter em perda, muito pelo contrário, o time tem trabalhado no sentido de reverter esses atrasos em recebimento e, até aqui, as perdas efetivas estão se comportando relativamente bem, parecido com o nosso histórico, se isso se mantiver a gente tem uma boa chance de ter uma reversão de uma parte, pelo menos, dessa provisão futuramente. Então é uma característica da operação de crédito, você ter uma postura bastante conservadora, principalmente voltada à carteira em atraso e ir ajustando, calibrando esses limites pra que as novas produções não acentuem essa questão. Aqui acho que é um item que, a meu ver, está sob controle.

Cristian Faria:

Não, perfeito, perfeito, pessoal. Se vocês só me permitem fazer um *follow-up* aqui nesse ponto, Maia, esse encurtamento da carteira, desculpe, alongamento do período, ele deveria ser entendido agora relacionado à sazonalidade da carteira, ou seja, olhando pra frente a gente deveria ter uma normalidade desse período de giro da carteira e consequentemente dessa questão do custo relacionado à cessão? Obrigado.

Gilsomar Maia:

Sim, penso que sim, Cristian. Se nós olharmos a carteira, eu acho que a gente até trouxe o prazo médio do 1T21 já está ali próximo de 61 dias, também, então já não é distante desses 63 dias que nós tivemos aqui. Isso se dá muito por conta do agronegócio, que é um período em que o

agronegócio, ele gera muita produção de crédito e, assim, na média, o prazo médio da carteira agro, ele é um prazo mais alongado. Então isso faz com que o prazo médio da produção desse período e, conseqüentemente, da carteira, ele seja um pouco acima. À medida que os meses vão passando e a relevância de agro, ela diminui dentro dessa carteira, o prazo médio da carteira como um todo, ele tem um comportamento histórico de voltar a patamares mais próximos ali dos 50 dias, 50 e poucos dias.

Christian:

Perfeito. Obrigado, pessoal.

Operadora:

Nossa próxima pergunta, Leonardo, UBS.

Leonardo:

Olá, bom dia a todos. Duas perguntas aqui, de Techfin novamente. A primeira, justamente o que o Maia acabou de falar sobre agribusiness, se pudesse dar um exemplo, dar uma ideia pra gente de como funciona o termo, por que ele é um pouco maior? E se ao longo de 2022 vão ter outros fatores que podem afetar o termo médio aí da carteira? Essa é uma.

E a outra é sobre essa questão da cessão da carteira pro FIDC, a ideia aqui... posso estar misturando um pouco as coisas, mas no passado vocês falaram um pouco de usar mais caixa próprio, e agora, nesse trimestre, teve essa cessão pro FIDC. Se vocês pudessem explicar um pouco, a dinâmica continua a mesma, muito mais FIDC, esse processo de ceder a carteira pro FIDC vai continuar nos próximos trimestres, como que a gente pode esperar isso? É mais pra entender o crescimento de receita e margem. Obrigado.

Gilsomar Maia:

Bom, falando do prazo médio da carteira, essa é uma característica muito ligada a esse final do 4T pro 1T principalmente, que é onde você tem as safras ali do agronegócio. Então, a relevância do agro, ela diminui nos trimestres seguintes meramente por uma questão de safra, e aí o prazo, ele também está ligado a esse ciclo mais longo da cadeia do agronegócio, então é um prazo que é quase o dobro da média da carteira geral, vamos dizer assim, da Supplier. Então esse é um ponto bem específico que existe. A própria relevância do agronegócio ao longo dos últimos anos foi crescendo, esse é um setor da economia que a Supplier tem desenvolvido, é um setor muito bom, muito demandador desse tipo de serviço. Francamente eu não vejo, Leo, outros nichos como esse, que tenham uma relevância como agro, por exemplo, que possa, pelo menos aqui no horizonte de tempo que a gente consegue enxergar, provocar um efeito parecido como esse, de alongamento. Pelo menos aqui no nosso radar eu não consigo ver isso por ora.

Com relação à cessão, não tem nenhuma perspectiva de mudança. O que a gente fez ao longo do tempo foi otimizando o uso de caixa da operação, uma parte dos afiliados, num acordo com a Supplier, ele tem um prazo de pagamento um pouco mais alongado, em geral o afiliado, acho que eles recebem em torno de, sei lá, 3 dias, aproximadamente, mas existem alguns acordos com alguns afiliados que eles recebem quase em um mês,

então isso gera um *floating* na administradora, porque ela recebe do fundo em D+2, D+3, se eu não me engano, e esse dinheiro dorme dentro das Supplier, ao longo do mês, até você pagar esse grupo de afiliados que têm um prazo de recebimento um pouco mais alongado. Então, esse *floating* ao longo do tempo, nós estamos trabalhando pra que ele também fosse usado como um recurso dentro da administradora pra carregar um pedaço da carteira. Agora, isso tem um limite também, a gente trabalha com um seguro um pouco maior ali pra que a gente mantenha o risco total da Supplier dentro dos limites que nós estabelecemos aqui.

Então, não vejo como a gente mudar muito esse balanço. Nesse trimestre em específico nós tivemos uma cessão mais concentrada num período logo após o aumento de taxa e que casou com esse alongamento de carteira, então isso fez com que a taxa que o fundo cobra do administrador tivesse um aumento substancial, seja pelo prazo, ou seja pelo próprio aumento da taxa Selic, porque isso reflete automaticamente na remuneração das cotas do FIDC, então o FIDC tem que cobrar mais pra poder ter recursos suficientes para remunerar as cotas, então, na realidade você retira recursos, receitas de dentro da administradora, e leva pro fundo, e o fundo apropria isso no tempo, isso retorna depois via quota subordinada, mas dentro de uma lógica de tempo um pouco mais estendido. Não sei se ficou claro pra você.

Dennis Herszkowicz:

Se você me permitir aproveitar, Leo, só para complementar, eu acho que em esses dois elementos, tanto o alongamento de prazo, quanto essa dinâmica de busca permanente de uma eficiência melhor no uso de recursos de *funding*, são duas dinâmicas muito positivas. Elas eventualmente têm impactos circunstanciais, como está acontecendo nesse trimestre, que não são positivas, mas o cômputo geral dessas duas coisas é positivo. Quando você alonga o prazo da tua carteira, isso significa que se você continuar tendo o mesmo nível de produção que você tinha, a tua carteira vai aumentando, porque você vai carregando aquilo por um tempo mais longo, então é positivo. Agora, gera esse efeito, obviamente, que o Maia explicou.

E do lado do uso maior do *floating* da Supplier, são dois aspectos positivos. O primeiro é que o *floating*, ele vai aumentando exatamente pelo crescimento da operação. Então, o fato de ter mais disponibilidade na administradora já é um sinal de que o negócio segue crescendo num ritmo adequado. E a segunda é que, quando a gente usa efetivamente o recurso de *floating* da administradora, do ponto de vista daquela operação ao longo do tempo, você está tendo um uso menor de um recurso mais caro, que é o recurso da cota Sênior e Mezanino do FIDC. Quanto mais a gente tiver a possibilidade de usar *floating*, menos recurso remunerado a gente vai precisar ter dentro do FIDC. Claro que, de novo, existe um balanço no sentido de risco, do próprio tamanho desse *floating*, mas o cômputo geral disso é extremamente positivo, e é por isso que, obviamente, a escolha é feita independentemente do impacto disso no curto prazo não ser um impacto positivo. Ao longo da vida daquele uso, daquela cessão, é extremamente positivo.

Leonardo:

Boa, ajudou bem, obrigado, Dennis, obrigado, pessoal. Um abraço.

Dennis Herszkowicz:

Obrigado.

Operadora:

Lembrando que para fazer uma pergunta, basta digitar *1. Para retirar a sua pergunta da fila, favor digitar *2.

Novamente, para fazer uma pergunta, basta digitar *1. Para retirar a sua pergunta da fila, favor digitar *2.

Obrigada. Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para o Sr. Dennis, para as considerações finais.

Dennis Herszkowicz:



Maravilha, obrigado. Bom, pra finalizar eu quero registrar aqui o convite pro nosso Investor Day, que vai ser realizado dentro do maior evento de tecnologia e negócios do Brasil, que é o Universo TOTVS. Bom, após dois anos onde a gente não teve o Universo, a gente está voltando com o evento com uma programação muito legal, muito bacana, reunindo grandes nomes de mercado e os nossos maiores especialistas em dois dias de muito conteúdo. Então eu peço a todos que puderem que se registrem e que... melhor dizendo, registrem suas agendas, o *save the date* pros dias 14 e 15 de junho, em São Paulo, e em breve o nosso time de RI aqui com o Sérgio vai estar compartilhando com vocês mais informações pra inscrições e participação.

Quero agradecer mais uma vez a todos, em particular aos TOTVERS pela participação nessa conferência e desejo a todos vocês um excelente dia e um resto de semana. Obrigado, pessoal.

Operadora:

Obrigada. A videoconferência da TOTVS está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma ótima tarde.