



# APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

» Relações com Investidores

2023/ Maio



## AVISO LEGAL

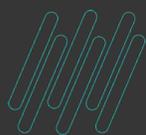
*As informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante esta videoconferência, relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da TOTVS, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações 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



**~1/3 das Companhias<sup>(1)</sup>**  
listadas na B3 são clientes da TOTVS



**~R\$2,7 trilhões<sup>(2)</sup>**  
da economia são produzidos  
por nossos clientes

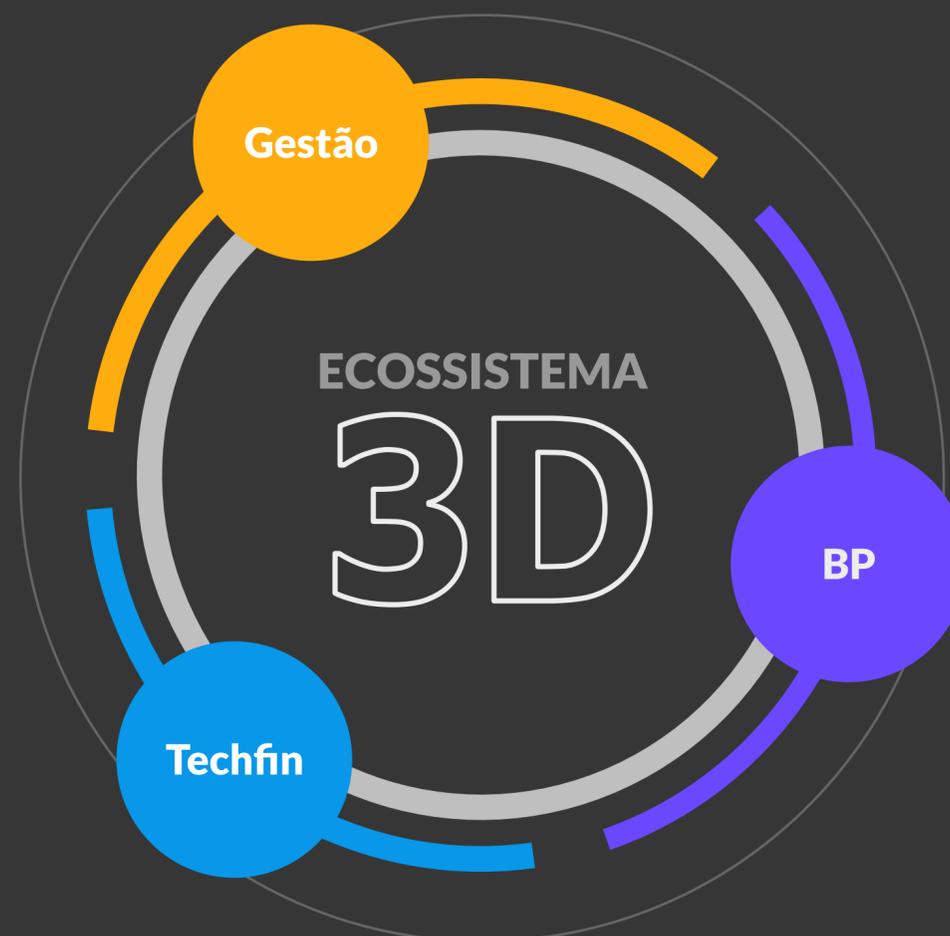


**+70 mil clientes**  
de todos os portes em mais de 40 países



**#1 Companhia ERP no Brasil<sup>(3)</sup>**  
Uma das maiores empresas de tecnologia,  
com domínio absoluto na jornada de ERP

*Nossas soluções vão muito além do ERP...*



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

RECEITA LÍQUIDA<sup>(4)</sup>  
1T23 • **R\$1,1bi**  
(+18% vs 1T22)

ARR CONSOLIDADO  
1T23 • **R\$4,2bi**  
(+25% vs 1T22)

ADIÇÃO LÍQUIDA  
CONSOLIDADA DE ARR 1T23 • **R\$185MM**  
(-25% vs 1T22)

EBITDA AJUSTADO  
1T23 • **R\$281MM**  
(+26% vs 1T22)

LUCRO CAIXA  
1T23 • **R\$134MM**  
(+9% vs 1T22)

SAAS GESTÃO  
1T23 • **R\$349MM**  
(+33% vs 1T22)

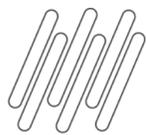
PRODUÇÃO DE CRÉDITO  
1T23 • **R\$2,5bi**  
(-1% vs 1T22)

GMV DIGITAL COMMERCE  
1T23 • **R\$137MM**  
(+85% vs 1T22)

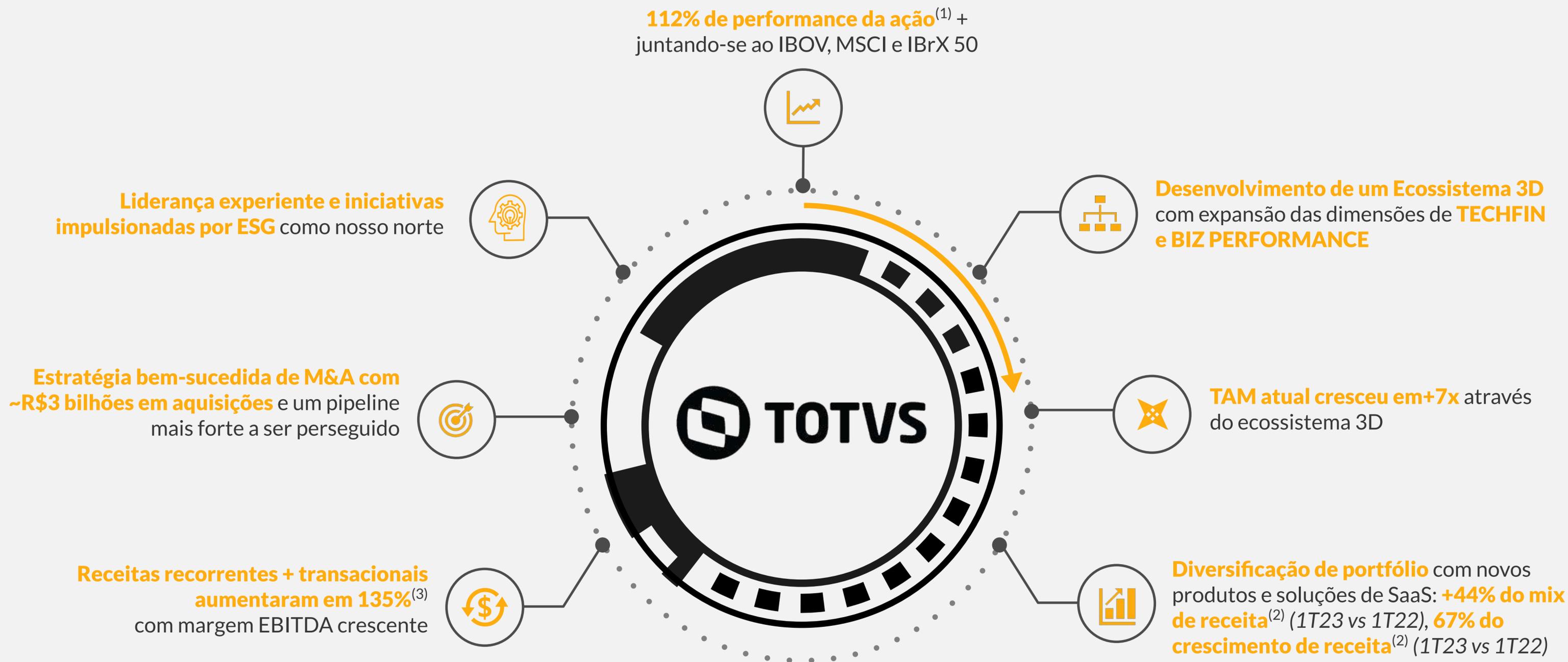
02

# NOSSA TRAJETÓRIA

CONQUISTAS DESDE O FOLLOW-ON DE 2019 E O  
NOSSO CAMINHO FUTURO



# CONQUISTAS DESDE O FOLLOW-ON DE 2019 E O NOSSO CAMINHO FUTURO



Fonte: Companhia | Notas: (1) Com base na precificação de follow-on de R\$ 13,17 por ação em 22 de maio de 2019 e R\$28,16 por ação em 31 de Março de 2023; (2) Com base nas receitas relacionadas ao SaaS Management e receitas relacionadas ao Techfin e Biz Performance; (3) Baseado em R\$907,5MM (receita recorrente) e R\$99,8MM (receita transacional) no 1T23 e R\$ 428,5MM (receita recorrente) no 2T19



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.*

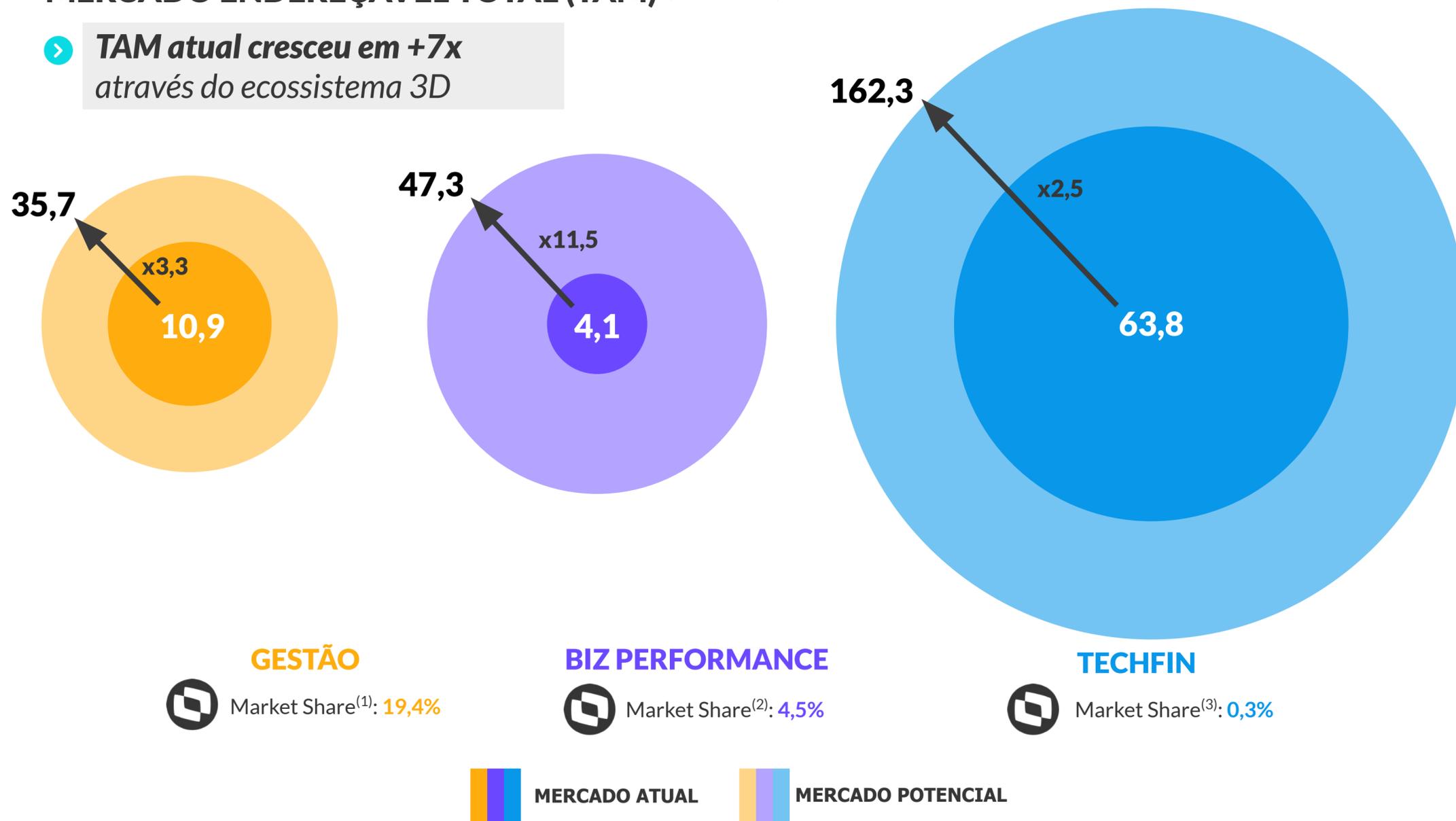


# MODELO DE NEGÓCIO

## 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 ...

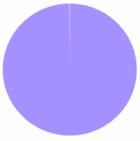
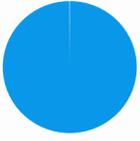
- 1. Mercado Potencial de software no Brasil**, considerando um aumento na maturidade potencial de TI das empresas brasileiras para um patamar similar à dos países desenvolvidos
- 2. Mercado Potencial de crédito B2B no Brasil** quando todas as empresas do Brasil contratarem crédito conforme o nível de 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

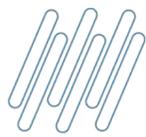
Fonte: IDC e TOTVS Market Intelligence | Notas: (1) Market share da TOTVS considerando, além das soluções ERP Back-office e RH, ERP Vertical e outras soluções; (2) A participação de mercado do Business Performance inclui a soma da receita recorrente não auditada da RD Station de jan/20-mai/21 e Tail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

Resiliência e previsibilidade do modelo de recorrência somado a captura de crescimento de mercado e take rate do modelo transacional

	Previsibilidade	Captura de Crescimento de Mercado	Onde estamos no P&L do Cliente
			DGA, Vendas, Marketing, Capital de Giro e Financeiro
<b>GESTÃO</b> Modelo Recorrente			DGA
<b>BIZ PERFORMANCE</b> Modelo Recorrente + Transacional			Marketing & Vendas
<b>TECHFIN</b> Modelo Transacional			Capital de Giro & Financeiro



# 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



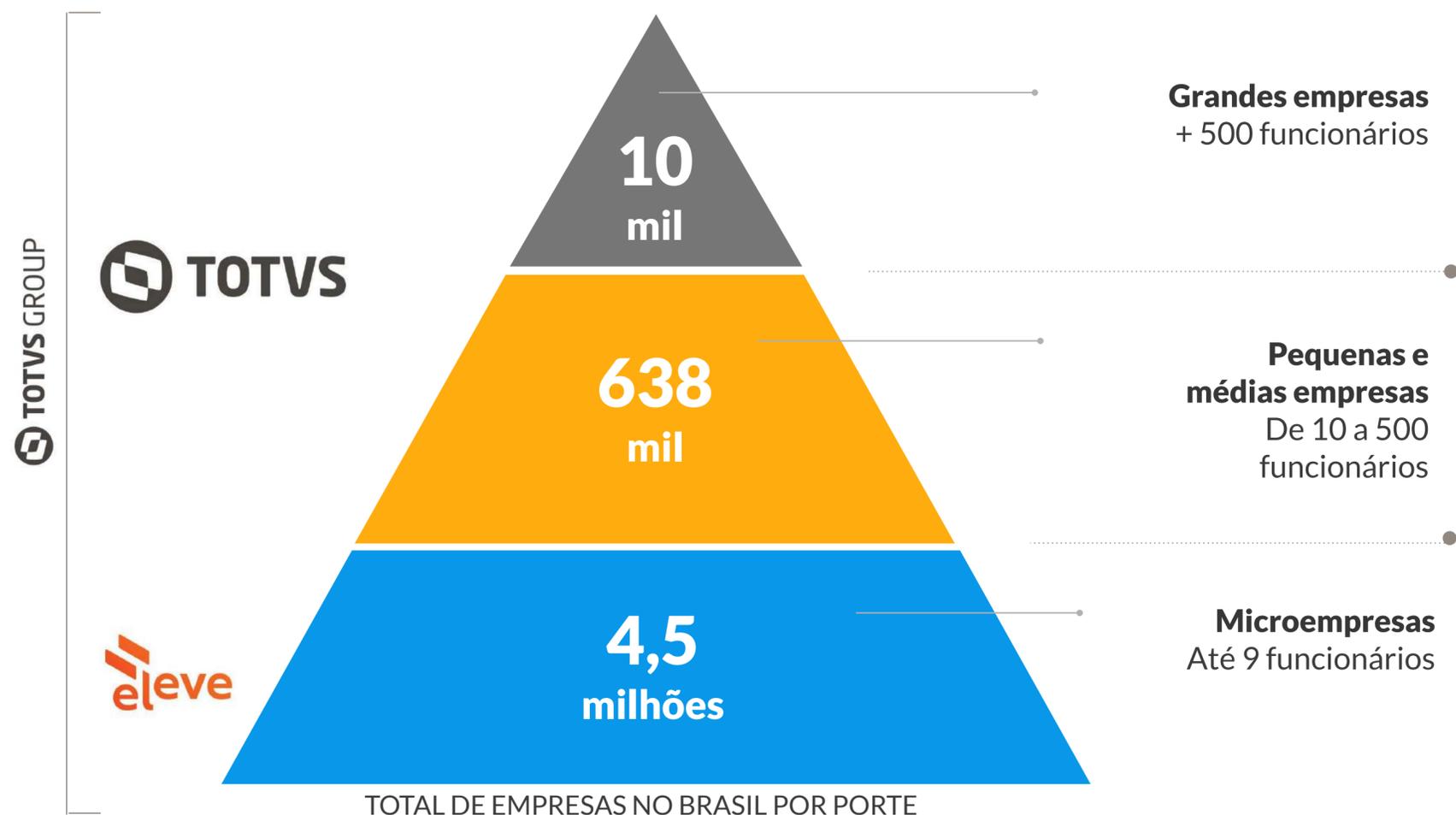
Plataforma Digital



# 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

#### 47 territórios franqueados e 4 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

#### Afilias

- 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

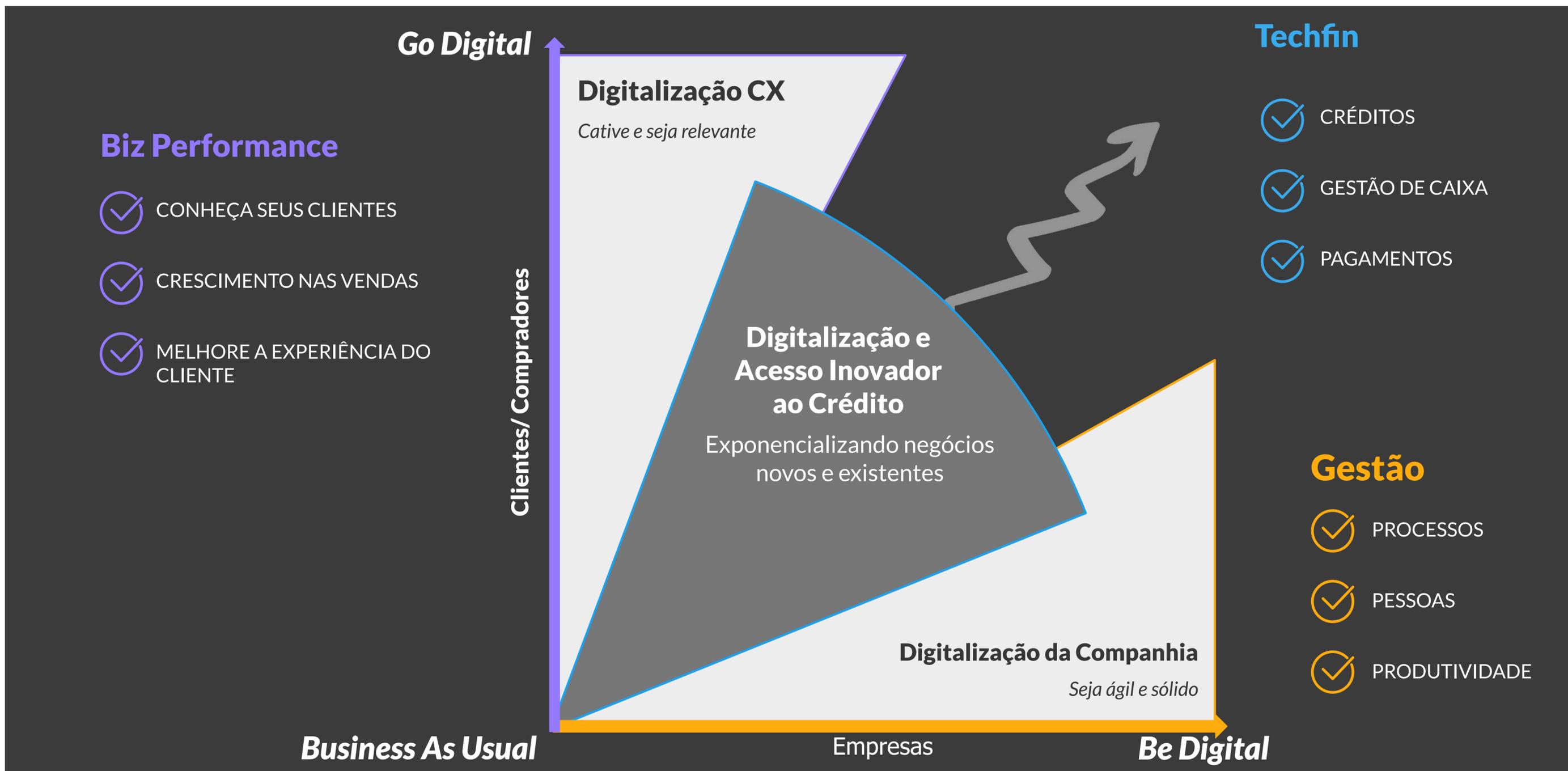
#### PLG (Product-Led Growth)

- 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)

#### Plataformas



Business Intelligence (Analytics)



Plataforma Carol (IA e Dados)



Fluig (Produtividade & Colaboração)

#### Soluções Verticais



Agro



Construção



Distribuição



Educacional



Financial Services



Hospitalidade



Jurídico



Logística



Manufatura



Prestadores de Serviços



Saúde



Varejo

#### 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



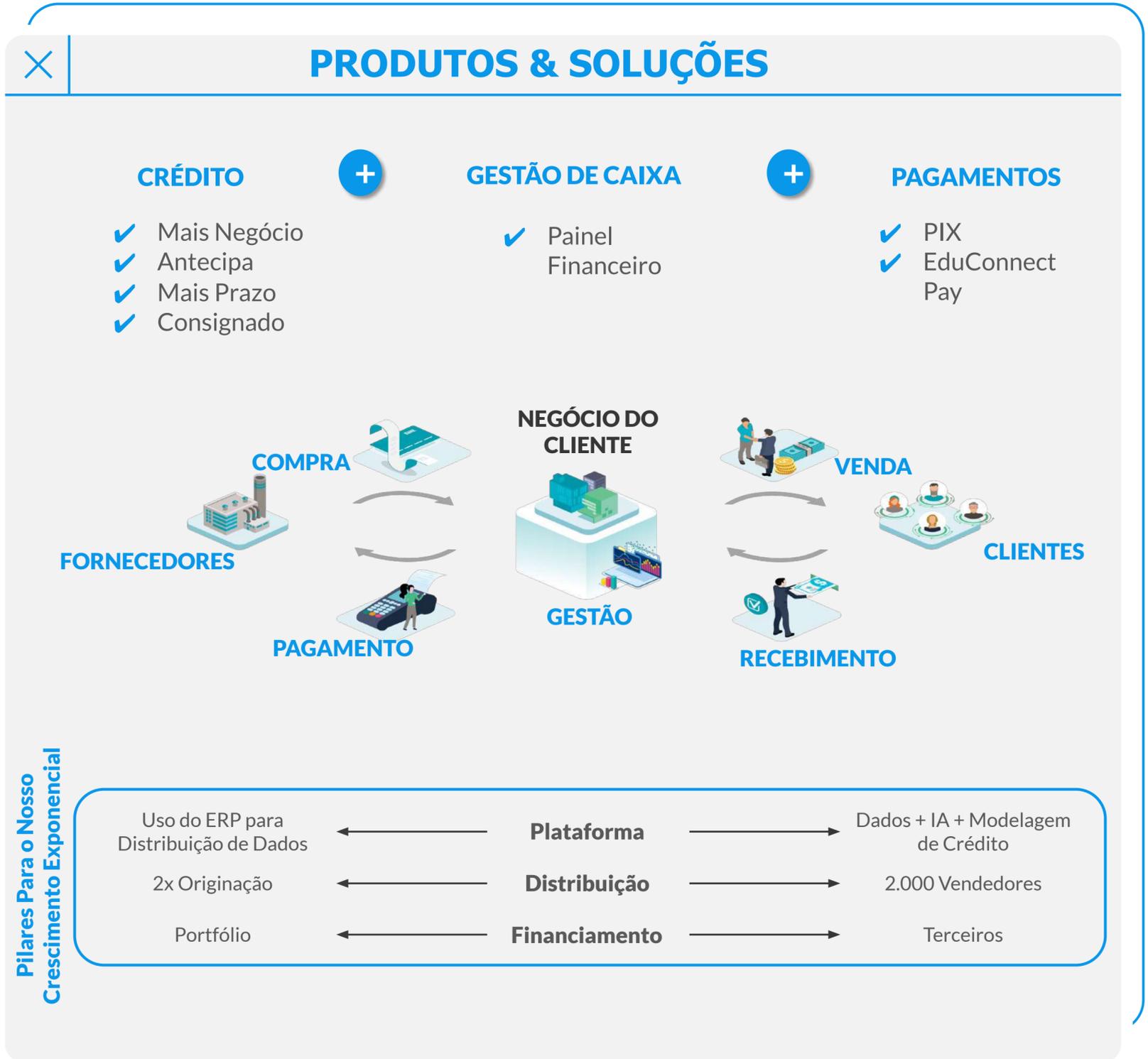
**Simplificar:** Jornada digital por meio da integração de ERP e RH



**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



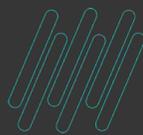
## DIMENSÃO DE BIZ PERFORMANCE

**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*





# M&A & PARCERIAS

Estratégia de crescimento de sucesso baseada em 3 principais alavancas





# CONSTRUINDO O ECOSSISTEMA DE 3 DIMENSÕES



**M&As Enterprise Value: ~R\$3,0 bilhões (desde o Follow-On de 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**

Destravar 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

**Planejamento e gestão financeira**

Mar/2022

**Racional**

Aumento de portfólio de negócios de Gestão + acesso e inteligência de dados

**Pagamentos Varejo Educação**

Mar/2019

**Racional**

Adquirência aplicada a necessidades segmentadas

**Marketing Digital**

Mar/2021

**Racional**

O líder na transformação de marketing digital de clientes PME

**Human experience management**

Set/2022

**Racional**

Ampliar as soluções voltadas para HXM, fortalecendo o portfólio para a área de Recursos Humanos

**Plataforma digital de serviços financeiros**

Abr/2022

**Racional**

Ampliar, simplificar e democratizar o acesso a uma ampla oferta de produtos financeiros no mercado B2B

**E-commerce**

Mai/2023

**Racional**

Líder mundial em plataforma de e-commerce, para oferecer soluções para PME

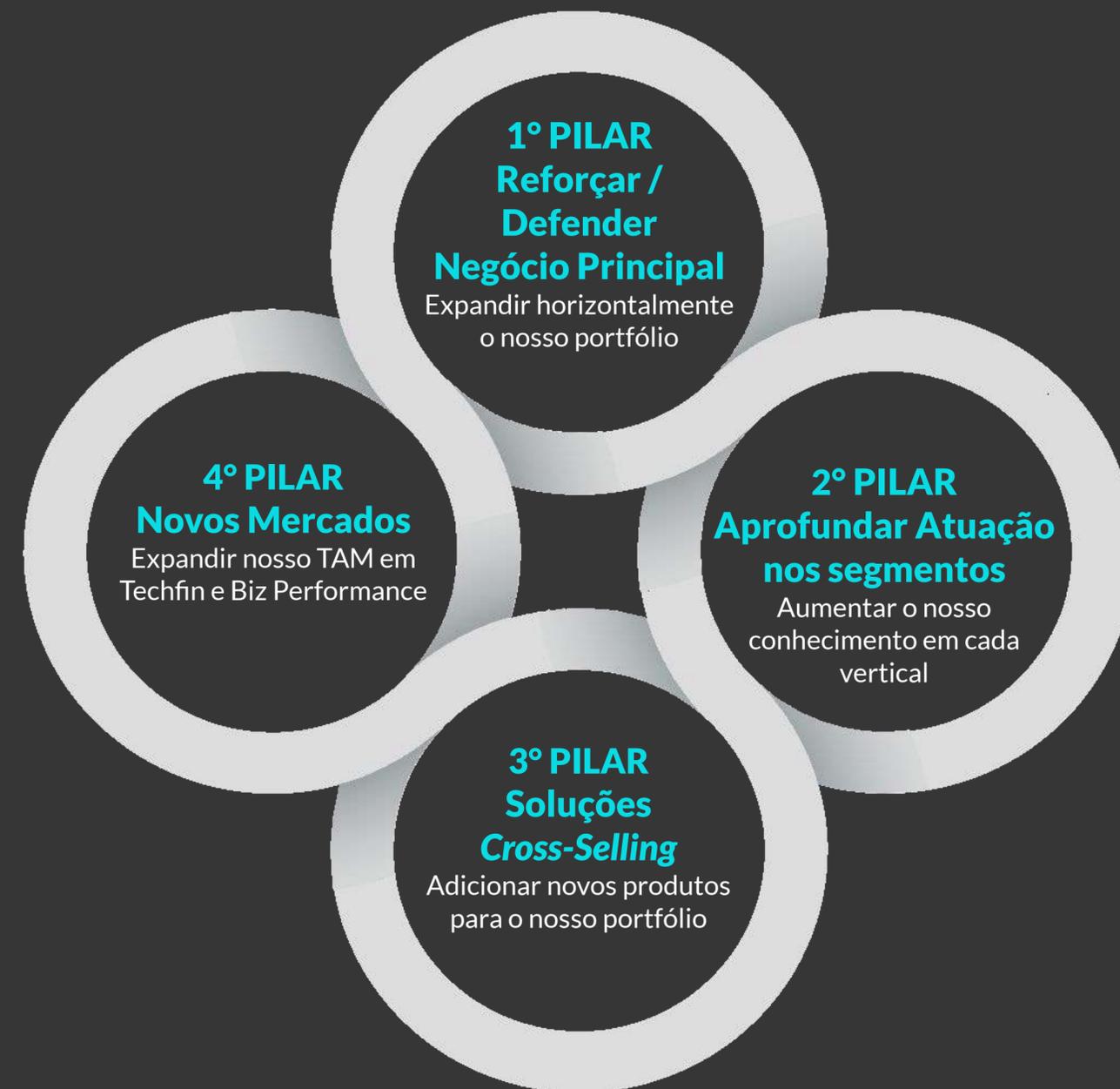
Fonte: Companhia

■ M&A    □ Parcerias



# PIPELINE DE M&A - 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 a erros
- ✓ *Investimentos sociais* alinhados com uma *estratégia de negócio* que é impulsionada pelo propósito genuíno da 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<sup>1</sup>

**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

**Ana Claudia Reis**

**Membro Independente**  
Sócia Sênior da Kingsley Gate Partners

**Tania Sztamfater Chocolat**

**Membro Independente**  
Diretora Executiva de Investimentos LatAm da CPPIB<sup>2</sup> e Membro do conselho da Equatorial Energia

Órgão societário independente da administração e da auditoria externa e de funcionamento não permanente<sup>3</sup>.

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



# GOVERNANÇA

Estrutura acionária\*: True Corporation



\*Em 31 de março de 2023



# ▶ 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



VALORIZAMOS GENTE BOA  
QUE É BOA GENTE



SOMOS MOVIDOS  
POR RESULTADOS



INVESTIMOS NA TECNOLOGIA  
QUE VIABILIZA



CONSTRUÍMOS RELAÇÕES  
DE LONGO PRAZO  
COM NOSSOS CLIENTES



QUANDO COLABORAMOS  
SOMOS MAIS FORTES

## Por localização geográfica (unidades próprias)

8.745 no Brasil



276 no exterior



ARG

MEX

USA

COL

## Por gênero



64%



36%

## Por posições de liderança



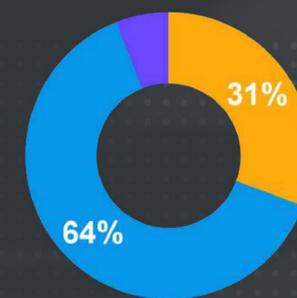
65%



35%

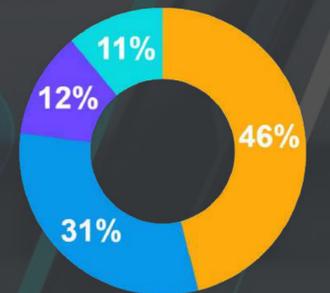
## Por faixa etária

- Até 30 anos
- De 30 a 50 anos
- Mais de 50 anos



## Por atividade desempenhada

- P&D
- Serviços
- Adm / Outros
- Vendas

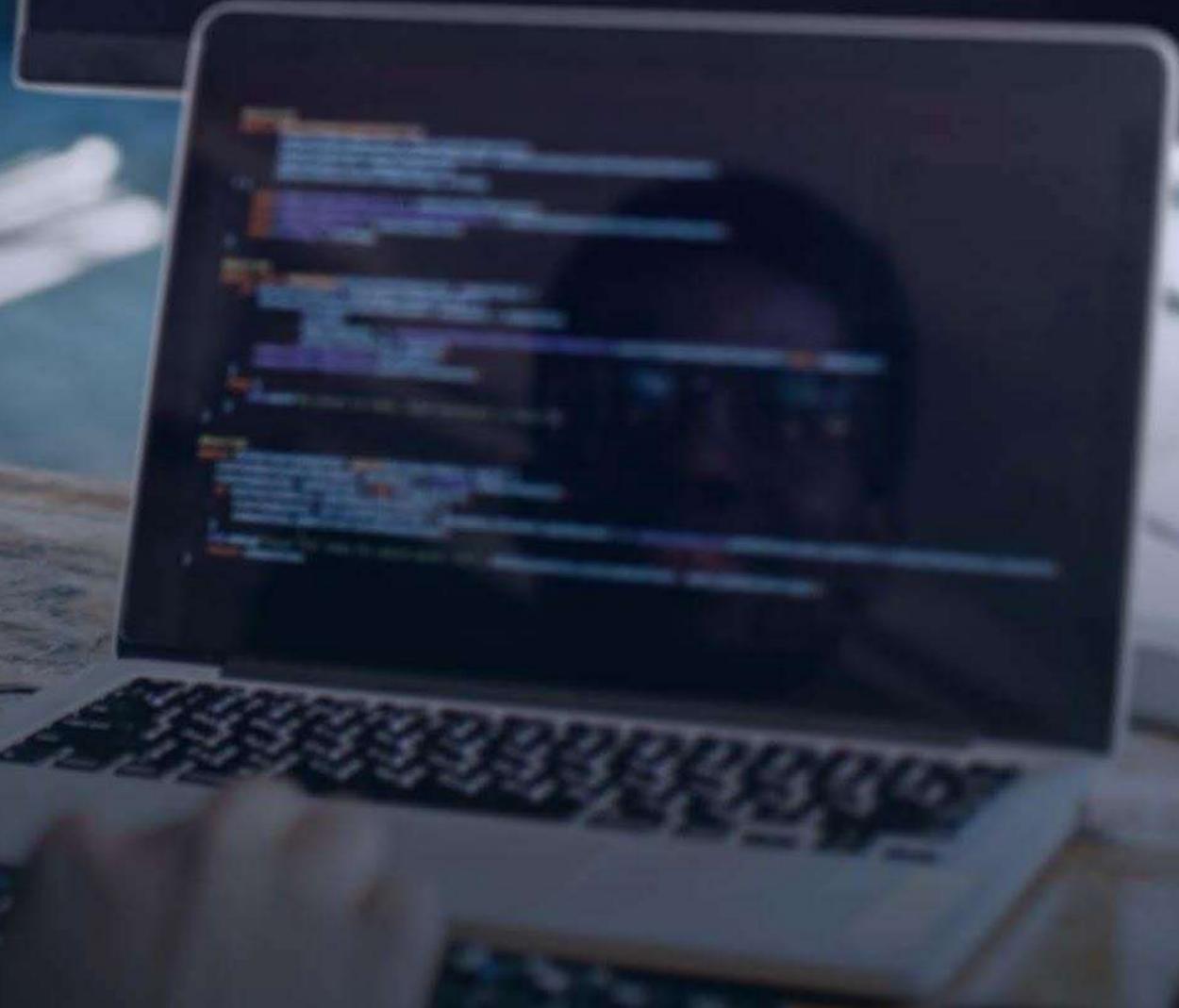




04

# RESULTADOS TRIMESTRAIS

## 1T23

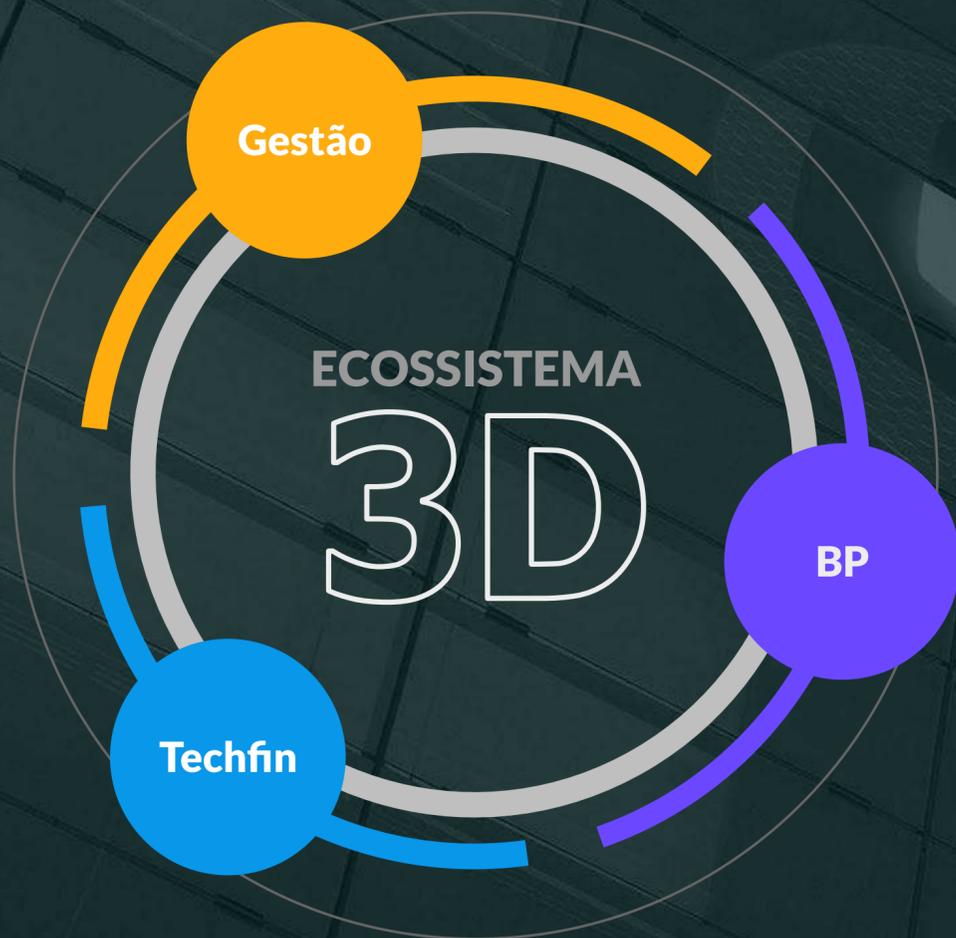




## RESULTADOS DE 1T23 DESTAQUES

Manutenção do raro equilíbrio entre crescimento e rentabilidade:

- + **Receita SaaS Gestão avança 33%**, representando metade do crescimento de **18% YoY da Receita Líquida**
- + **Receita de Business Performance cresceu 32% sobre o 1T22**
- + **Margem EBITDA Ajustada de Gestão + Business Performance de 26%**, 170 pontos base acima do 1T22 e 310 pontos base acima do 4T22



CONSTRUÇÃO DO ECOSSISTEMA 3D  
INTERLIGADO E INTERDEPENDENTE



**01**

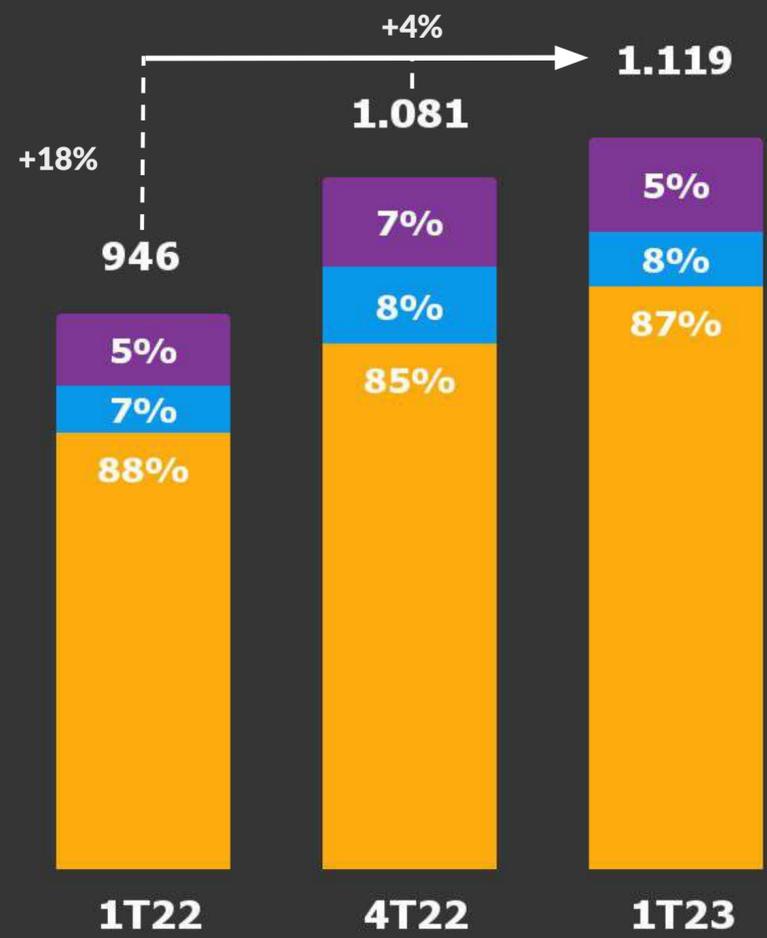
# **Destques Financeiros & Operacionais**





# CRESCIMENTO

## RECEITA CONSOLIDADA

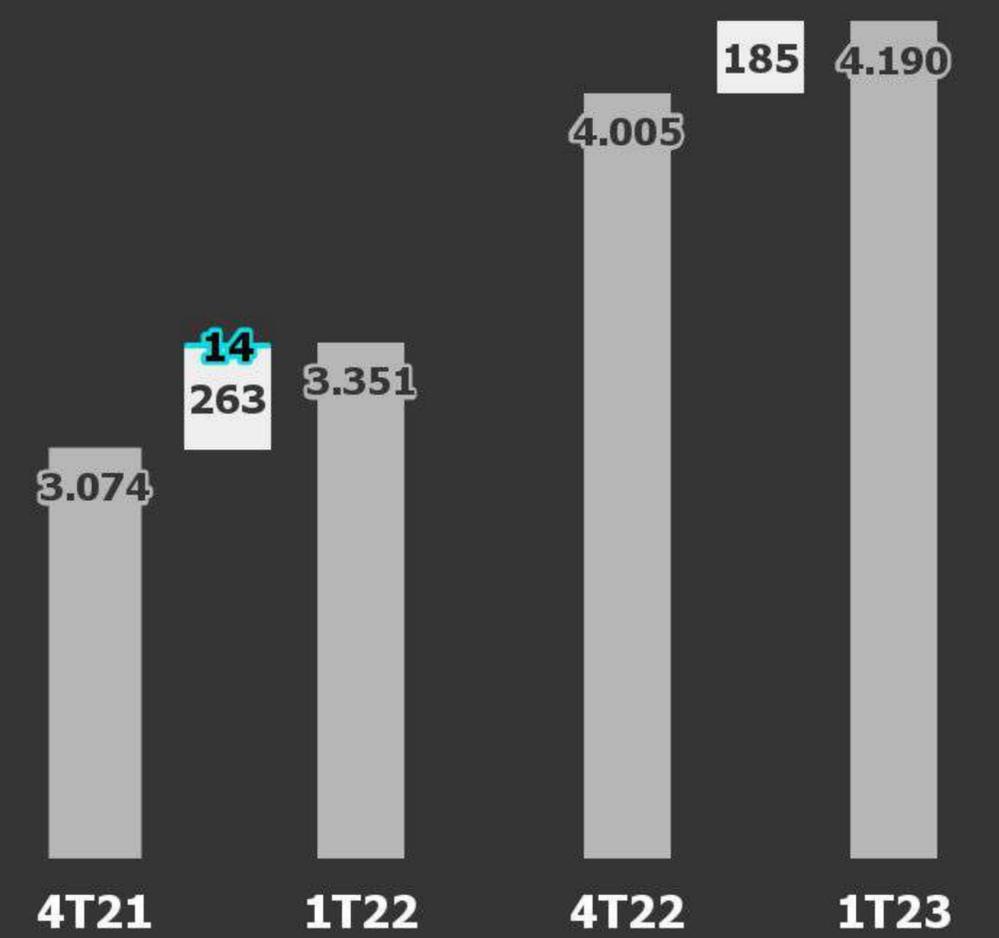


● Gestão ● Techfin ● Biz Performance

## RECEITA 1T23

- Gestão**  
R\$972MM  
+17% vs 1T22
- Biz Performance**  
R\$92MM  
+32% vs 1T22
- Techfin**  
R\$55MM  
+16% vs 1T22

## ARR CONSOLIDADA



● ARR ● Adição Líquida de ARR ● Adição Inorgânica



# RENTABILIDADE



## MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

## EBITDA AJUSTADO

## LUCRO CAIXA



### Gestão

R\$532MM

+18% vs 1T22



### Biz Performance

R\$45MM

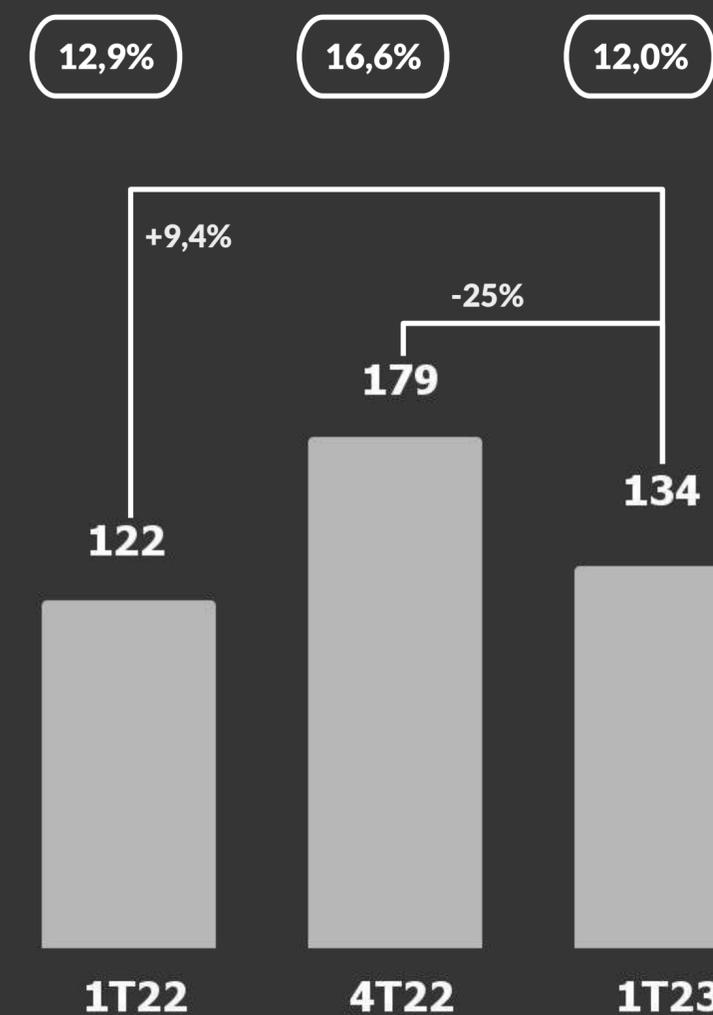
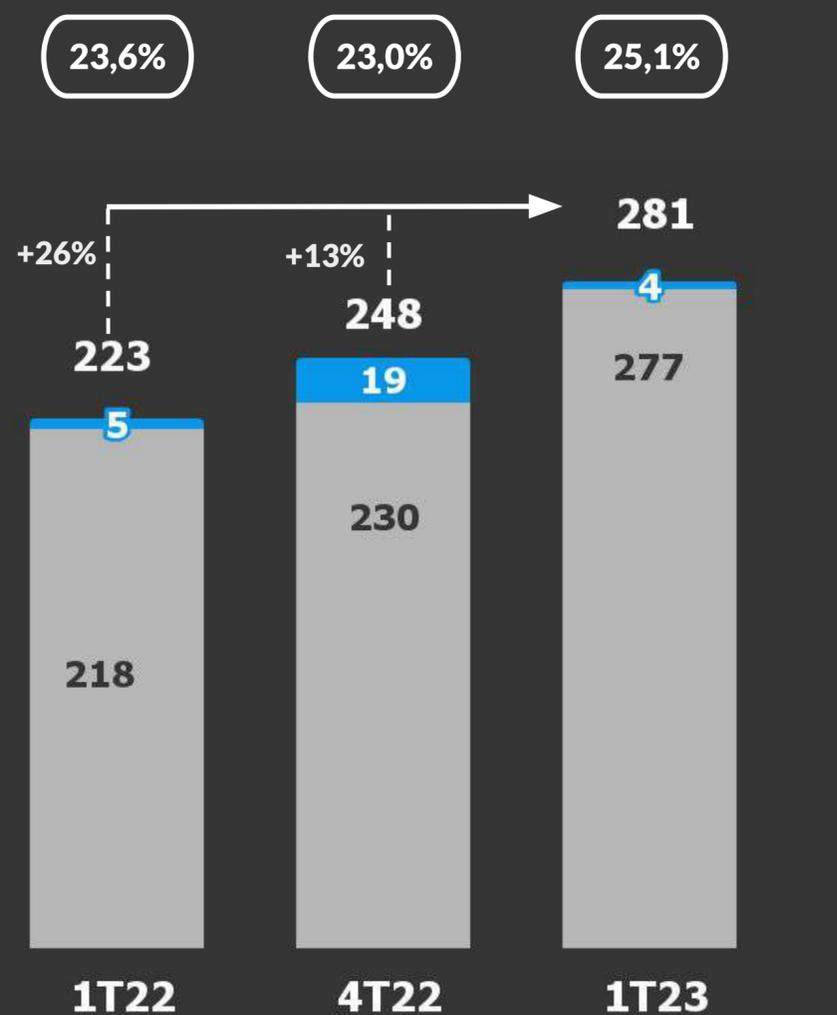
+36% vs 1T22



### Techfin

R\$30MM

+25% vs 1T22



● Techfin    ● Gestão + Biz Performance  
○ Margem EBITDA Ajustada

○ Margem Lucro Caixa



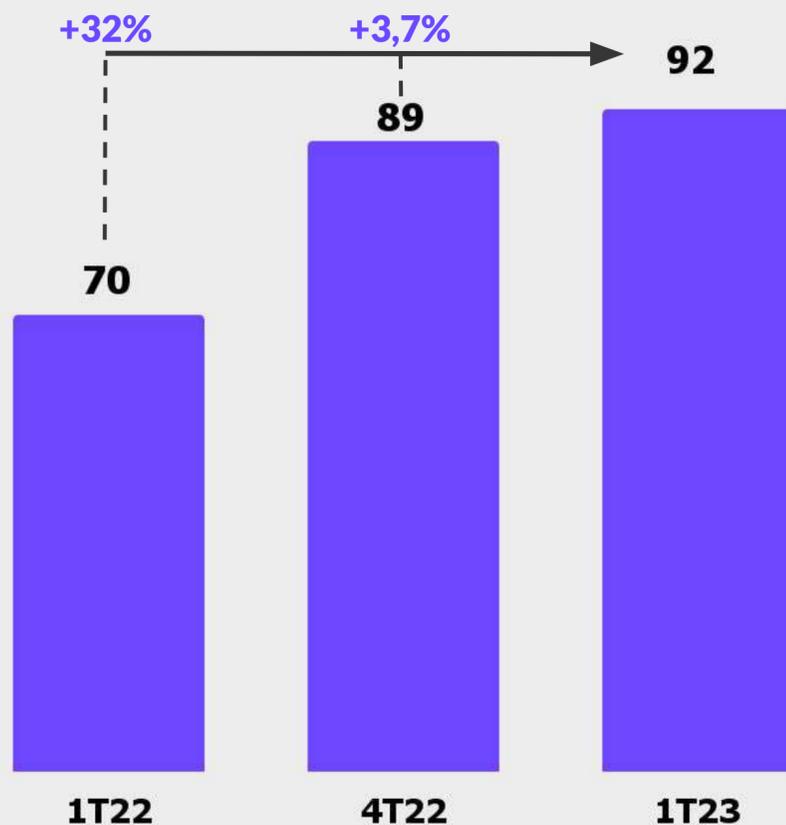
02

# Ecossistema de 3 Dimensões

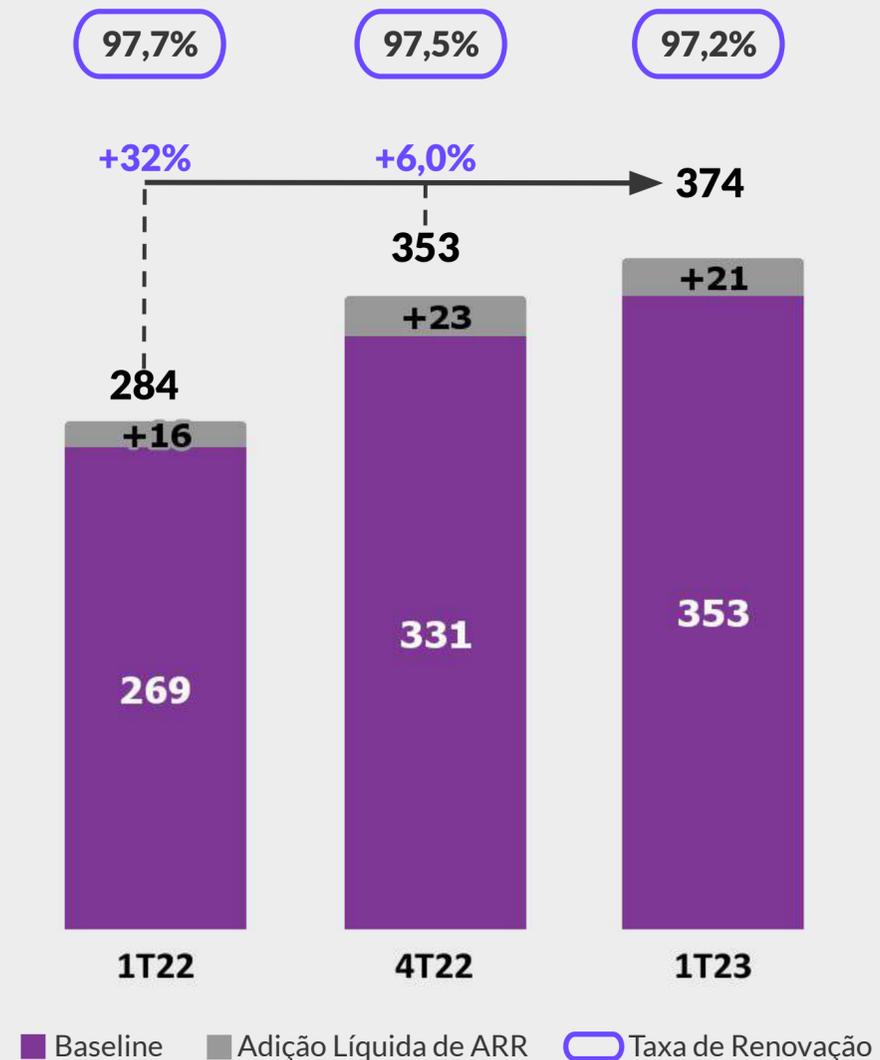


A Receita Líquida do trimestre cresceu **32%** versus o 1T22, puxada pelo avanço de **31%** da Receita Recorrente.

### RECEITA (R\$MM)



### ARR (R\$MM) e Taxa de Renovação



×
Destques

### RD Station

- Consolidação da RD Station como centro da dimensão, dessa forma, as operações de *e-commerce*, a Tail, a Tallos e todas as demais ofertas foram consolidadas na estrutura da RD Station.

### Digital Commerce

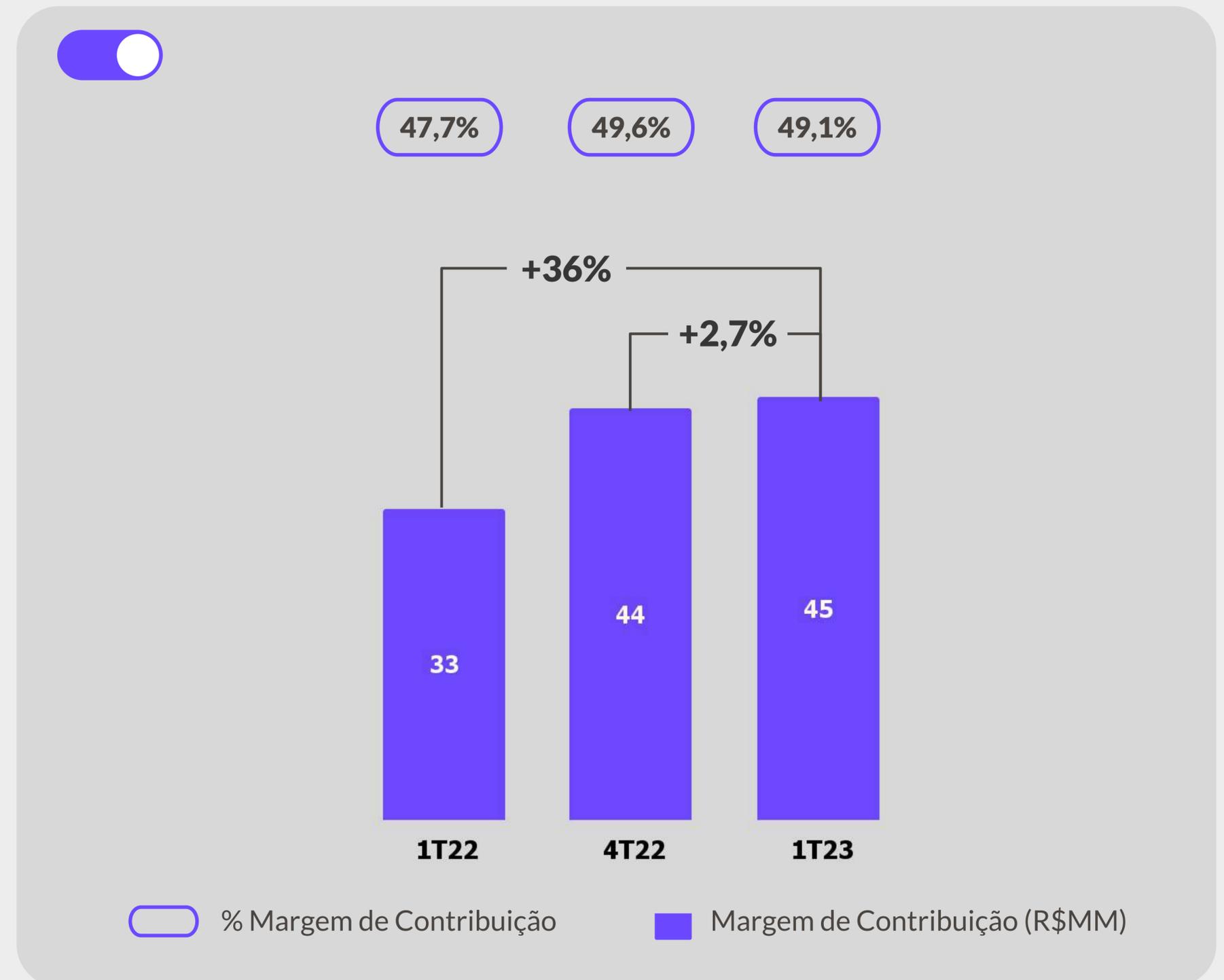
- O GMV (*Gross Merchandise Volume*) cresceu +85% versus o 1T22 atingindo R\$137MM no 1T23

### Parceria com a Shopify

- Combinação de grande potencial, traz para o portfólio da dimensão mais um líder de mercado, integrando uma das melhores plataformas de *e-commerce* para PME, com os produtos e o ecossistema da maior empresa de marketing digital do Brasil.

# MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

**Crescimento de 140 pontos base ano contra ano.** Apesar de ser uma dimensão de negócio jovem e direcionada para a aceleração da Receita Recorrente, **esta é uma operação lucrativa, com a alavancagem operacional do modelo SaaS, o que reforça o alto potencial de geração de valor da dimensão.**



Crescimento de 17% na Receita Líquida vs 1T22, com destaque para o crescimento da Receita Recorrente e para a Receita SaaS que cresceu 33% YoY

## RECEITA RECORRENTE R\$814MM (+20% vs 1T22)

Signings SaaS: +29% vs. 1T22

Cloud: +41% vs. 1T22

% da Receita Recorrente em Gestão: 84%

## ADIÇÃO LÍQUIDA DE ARR R\$164MM

Adição bruta ARR LTM (excl. Modelo Corporativo)

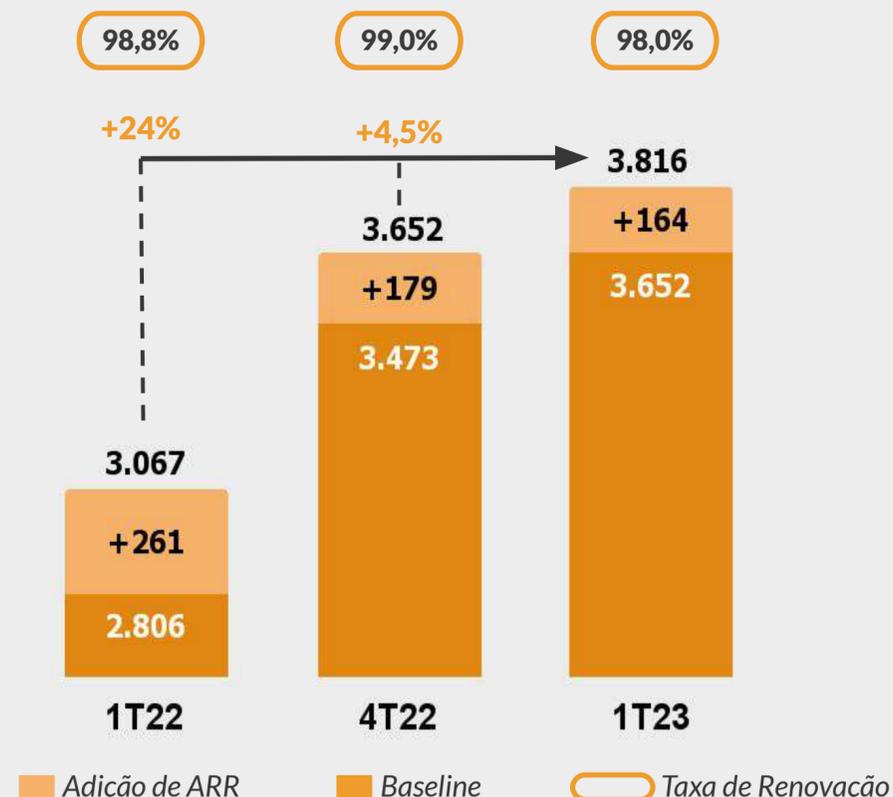
~82% Volume - novos signings (Vendas)

~18% Preço - reajustes contratuais (Inflação)

### SaaS - GESTÃO (R\$MM)



### ARR (R\$MM) E TAXA DE RENOVAÇÃO



### Destques

#### Adição de ARR (R\$MM) Volume 12M (excl. Corporativo)

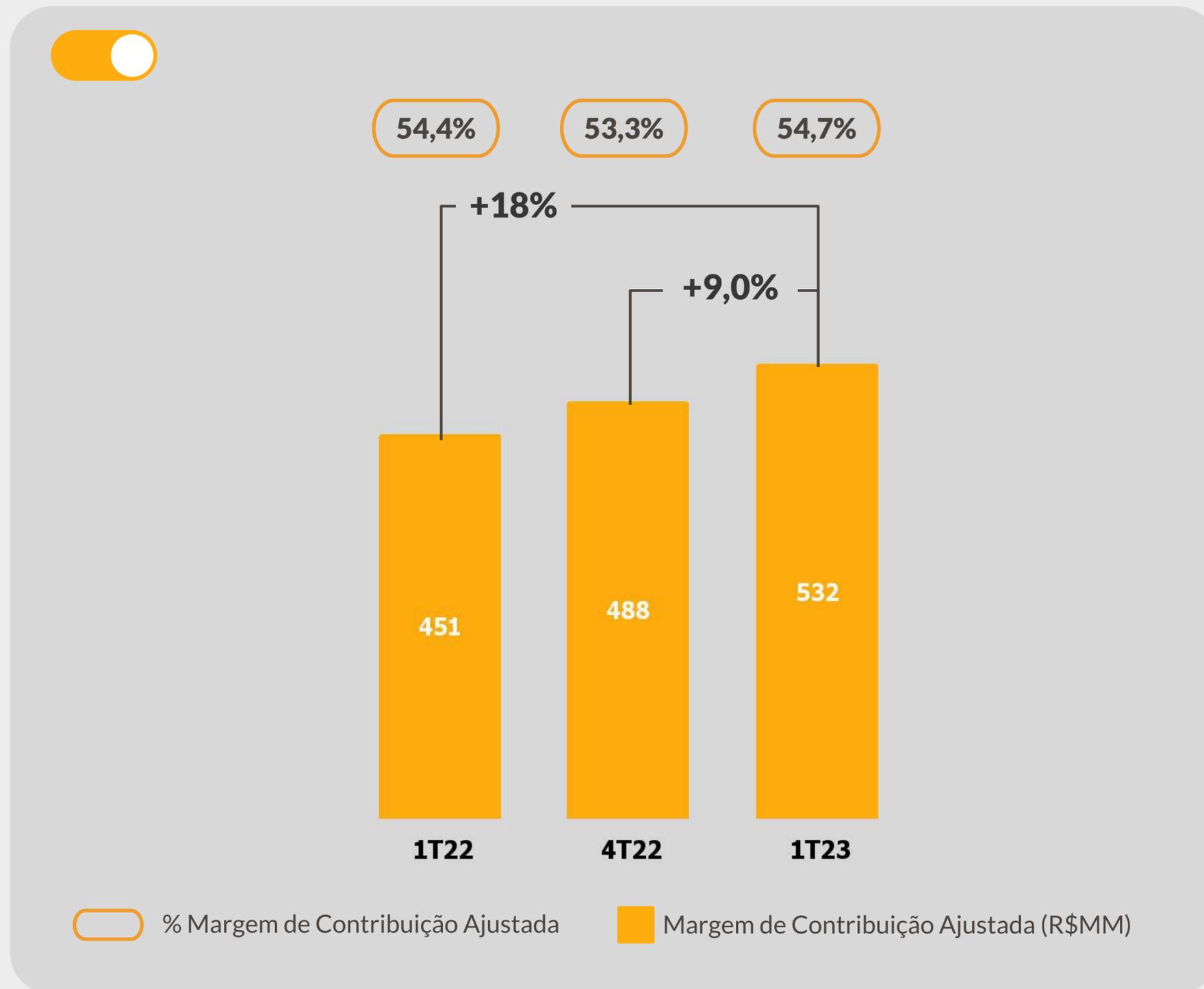
Período	% Volume excl. Modelo Corporativo LTM	Adição Corporativa (R\$MM)	Adição Líquida de ARR (R\$MM)	Adição Inorgânica (R\$MM)
1T22	67%	+196	+51	+14
2T22	70%	+186	+28	-
3T22	75%	+170	+21	-
4T22	78%	+168	+11	-
1T23	82%	+130	+34	-

- Crescimento de 15 p.p. no Volume ano contra ano, aumentando a representatividade vs. Preço
- Redução de 55 % do valor adicionado pelo componente Preço ano contra ano, reflexo da redução dos índices de inflação (IGP-M e IPCA) no período

# MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO AJUSTADA <sup>(1)</sup>

A Margem de Contribuição Ajustada de Gestão atingiu o patamar de R\$532 milhões, associado majoritariamente à contínua evolução da Receita Recorrente e impacto positivo da receita sazonal de Incremento Corporativo.

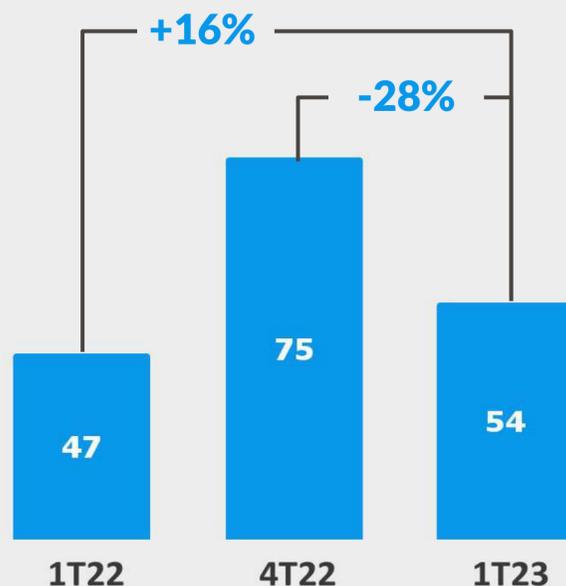
A Margem de Contribuição Ajustada sobre a Receita Líquida de Gestão atingiu 54,7%, crescimento de 30 pb QoQ e 140 pb YoY, maior patamar dos últimos anos.



Notas: (1) Margem de Contribuição Ajustada = Margem de Contribuição de Gestão - Ajuste Extraordinário de Reestruturação Operacional

A Receita Líquida de Funding cresceu 16% contra o 1T22, com Inadimplência > 90 dias 190 pontos base abaixo da Média Brasil

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



Produção de Crédito (R\$MM)



Pipeline da Supplier - Produto "Mais Negócios" (cross-sell com a TOTVS)

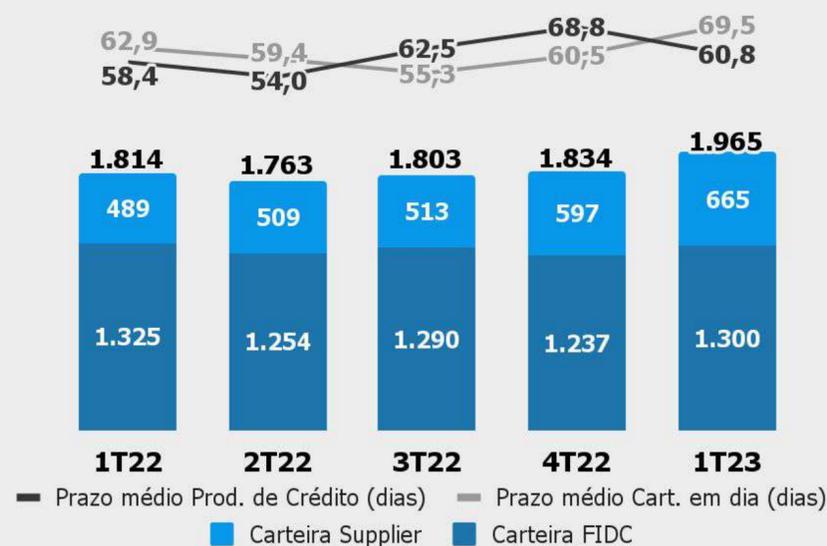
**65%**

Afiliações em  
Prospecção

**48%**

Afiliações em  
Implantação

Carteira de Crédito (R\$ MM)



**Destaques**

### Inadimplência > 90 dias

Período	Supplier (%)	Média Brasil <sup>(1)</sup> (%)
1T22	0,9%	2,6%
2T22	1,3%	2,6%
3T22	1,4%	2,8%
4T22	1,5%	3,2%
1T23	1,7%	3,6%

— Supplier    — Média Brasil<sup>(1)</sup>

- Mesmo com o aumento na inadimplência da Média Brasil, o impacto foi pequeno na Supplier visto que a diferença entre a Média do Brasil e a Supplier aumentou de 170 pontos base no 4T22 para 190 pontos base no 1T23
- O histórico de inadimplência abaixo da média de mercado é um dos ativos mais valiosos da Supplier

# EBITDA

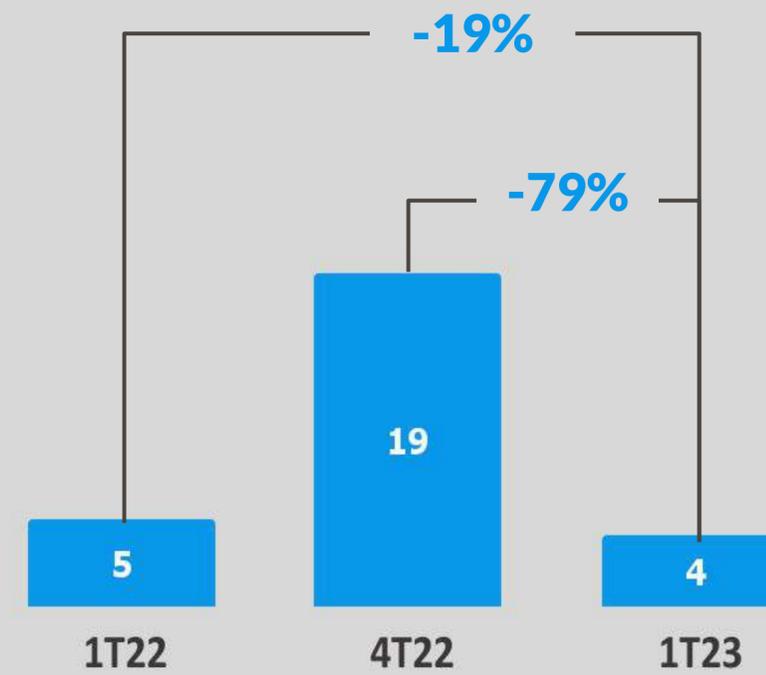
A Margem EBITDA da Techfin encerrou o trimestre em **7,2%**, 17,3 pontos percentuais abaixo do 4T22, devido a redução da Receita de Techfin Líquida de Funding e das estruturas de custos e de funding essencialmente fixas



LUCRO BRUTO  
**R\$48MM**  
**+17%** vs 1T22

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO  
**R\$30MM**  
**+25%** vs 1T22

10,3%      24,5%      7,2%



■ EBITDA TECHFIN (R\$MM)  
○ % EBITDA TECHFIN

03

ESG





## ASSEMBLEIA DE ACIONISTAS

Participação de +80% do capital votante e teve todas as matérias propostas aprovadas, entre elas: orçamento de capital, remuneração global da Administração e alteração do Plano de Incentivo Baseado em Ações da Companhia.



## Manutenção do rating da TOTVS pela Fitch

A manutenção do “rating” reflete entre outros: a liderança da Companhia no setor Soluções de Software, com diversidade do portfólio de soluções cada vez mais integradas e mais bem avaliadas por seus clientes e a capacidade de geração de caixa da Companhia com margens consistentes em cenários macroeconômicos voláteis



04

# MENSAGEM FINAL



Em 2023 seguiremos avançando na jornada para a construção do ecossistema 3D!  
Nos vemos prontos e em uma posição privilegiada para aproveitar as oportunidades atuais e futuras, seja organicamente, por parcerias estratégicas e, sem dúvidas, também por M&A.



## GESTÃO

**Crescimento da Receita Recorrente de Gestão com maior Margem de Contribuição dos últimos anos**

*Reflexo da contínua evolução da Receita Recorrente e do ganho de produtividade, que se traduzem em alavancagem operacional*



## BUSINESS PERFORMANCE

**RD Station no centro da Estratégia e manutenção do bom patamar de crescimento**

*A construção do maior ecossistema de Business Performance do Brasil segue em ritmo acelerado de crescimento, tendo como destaque os resultados recentes das adquiridas*



## TECHFIN

**Composta por 2 operações: a Supplier e pela operação orgânica de Techfin**

*Seguimos nos preparando para o closing da JV com o Itaú, que ampliará o portfólio de soluções e proporcionará uma jornada digital para os clientes*

05

# ANEXO - TECHFIN

OPERAÇÃO DE CRÉDITO:

EXEMPLOS ILUSTRATIVOS DE CONSOLIDAÇÃO DE RESULTADOS



## VISÃO GERAL - MODELO PRINCIPAL

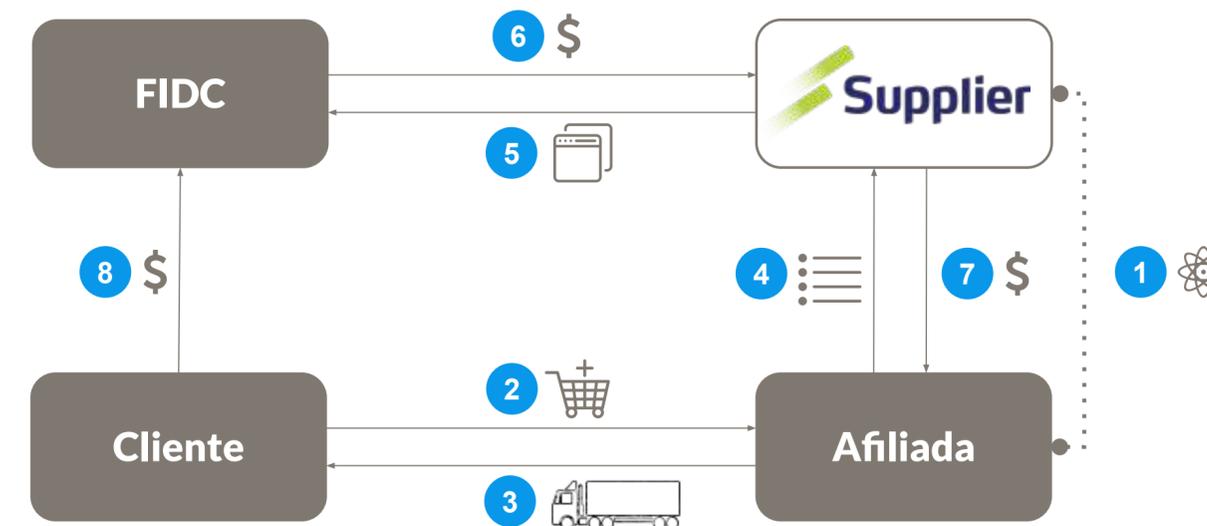


A Supplier é uma administradora de cartão de crédito *private label* B2B virtual que possui um modelo de negócio baseado em parcerias com indústrias e distribuidores (denominadas Afiliadas), fornecendo crédito direcionado ao relacionamento dessas Afiliadas com seus clientes PMEs, através de uma plataforma integrada ao ERP da afiliada.

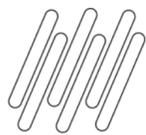
Após a integração com o ERP, a Supplier passa a ter acesso ao histórico de dados de transações da Afiliada com seus Clientes, que são utilizados conjuntamente com informações públicas para estabelecer o limite de crédito para estes Clientes.

Quando a Afiliada performa a venda ao seu cliente utilizando este crédito, a Supplier paga antecipadamente à Afiliada o valor já líquido da taxa acordada (*fee*) e o cliente liquida o débito no prazo do recebível.

A Supplier pode ceder os créditos dos recebíveis para o Fundo de Investimento em Direitos Creditórios (FIDC) exclusivo da Supplier, que, neste caso, carrega a carteira e o risco de crédito.



- 1 A Supplier integra sua plataforma ao ERP da Afiliada e estabelece o limite de crédito pré-aprovado para cada cliente na solução de cartão *private label*, com base no histórico de transações entre as partes.
- 2 O Cliente coloca o pedido de compra a prazo utilizando o limite de crédito do cartão disponibilizado pela Afiliada.
- 3 A Afiliada entrega os itens comprados pelo Cliente.
- 4 A Supplier registra os recebíveis do cartão de crédito.
- 5 A Supplier realiza a cessão dos títulos para o FIDC.
- 6 FIDC paga o valor já líquido de sua taxa pela cessão dos créditos
- 7 Supplier paga ao Afiliado o valor já líquido de seu *fee*, no prazo acordado em contrato.
- 8 O Cliente liquida seus títulos junto ao FIDC no vencimento.



# EXEMPLO 1: OPERAÇÃO DE CRÉDITO - Cessão Integral da Carteira

**Descritivo da Operação**

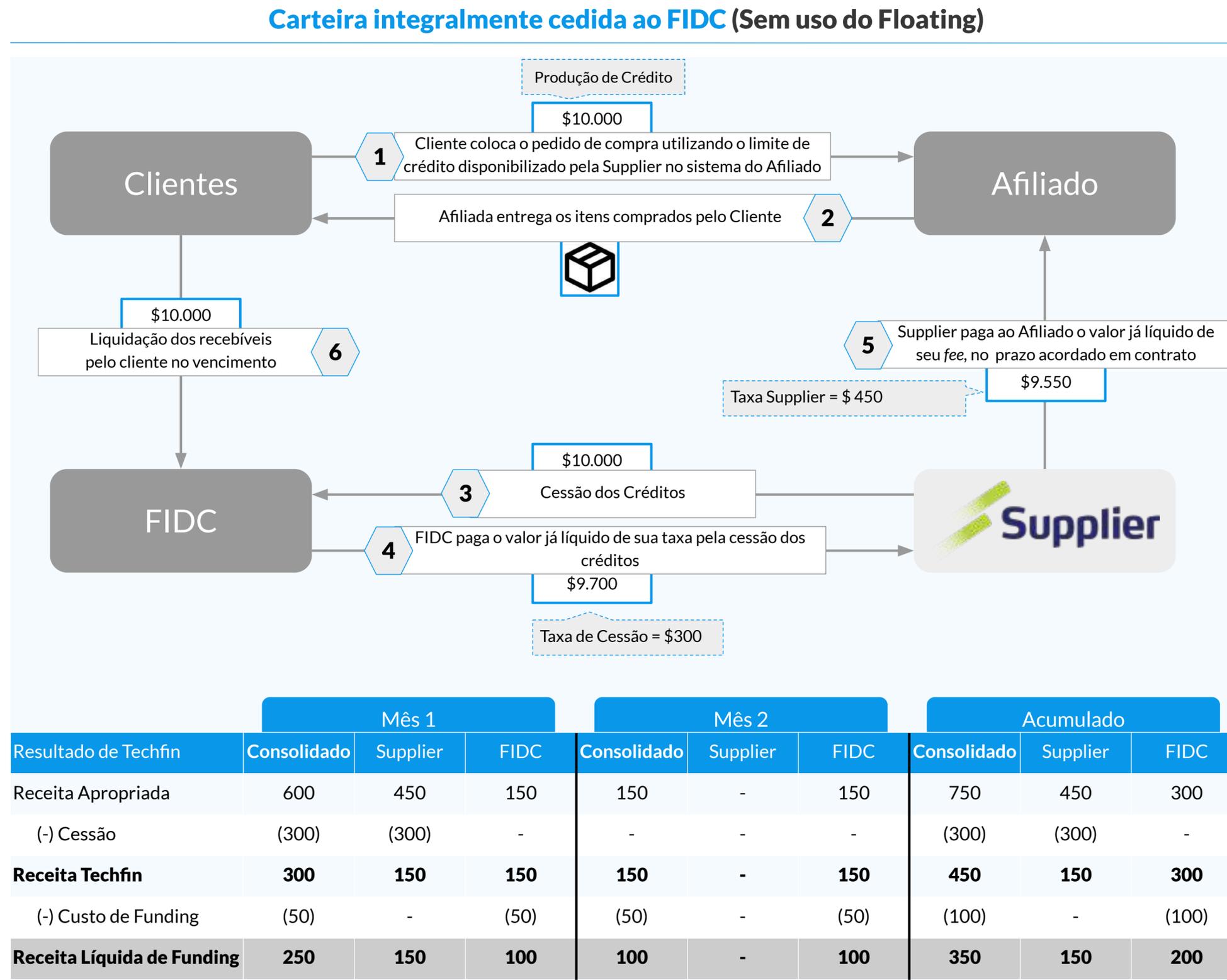
Exemplo de operação de crédito originada pela Supplier e integralmente cedida ao FIDC.

A maior parte das transações da Supplier utiliza esse modelo como padrão. Dependendo da estratégia e buscando maior eficiência, o percentual de transações nesse modelo pode ser alterado, buscando otimizar a utilização dos recursos e, conseqüentemente, aumentar a rentabilidade do negócio.

**Premissas da Transação**

- **Produção de crédito:** \$10.000 (vários títulos)
- **Taxa Supplier:** \$450
- **Taxa de Cessão FIDC:** \$300
- **Prazo Médio da Produção:** 60 dias
- **Diferimento da Receita FIDC:** \$150
- **Custo de Funding:** \$50
- **Todo Crédito é performado**
- A Supplier **consolida os resultados** do FIDC de acordo com o **IFRS 10** (CPC<sup>1</sup> 36)

<sup>1</sup>CPC: Comitê de Pronunciamento Contábil



Obs.: Os números utilizados neste exemplo são meramente exemplificativos e determinados de maneira aleatória, sem qualquer base real ou projetada, e tem como objetivo facilitar a compreensão dos exemplos fornecidos.



# EXEMPLO 2: OPERAÇÃO DE CRÉDITO - Sem Cessão de Carteira

## Descritivo da Operação

Exemplo que ilustra uma operação de crédito originada pela Supplier, não cedida para o FIDC, utilizando o *floating* da Supplier.

O *Floating* é o recurso gerado na Supplier pelo prazo de pagamento ao Afiliado ser superior ao de pagamento do FIDC à Supplier.

Este é um modelo de operação que sempre foi utilizado pela Supplier, buscando: (i) melhorar a eficiência da operação; (ii) otimizar o uso do FIDC; e (iii) atender demandas de crédito que, em um primeiro momento, podem não se enquadrar no prazo médio da carteira do FIDC.

Neste tipo de operação, o uso de seguro de crédito é mais elevado, para preservar a exposição de risco da Supplier, contando ainda com linhas bancárias pré-aprovadas para o caso do Afiliado solicitar a antecipação dos recebíveis.

### Premissas da Transação

- **Produção de crédito:** \$10.000 de vários títulos
- **Taxa Supplier:** \$450
- **Todo Crédito é performado**
- **A consolidação de resultados** entre FIDC e Supplier é uma **obrigação da IFRS 10** (CPC<sup>1</sup> 36)

<sup>1</sup>CPC: Comitê de Pronunciamento Contábil

## Sem Cessão de Carteira para o FIDC (Com uso do Floating)



Resultado de Techfin	Mês 1			Mês 2			Acumulado		
	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC
Receita Apropriada	450	450	-	-	-	-	450	450	-
(-) Cessão	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Receita Techfin</b>	<b>450</b>	<b>450</b>	-	-	-	-	<b>450</b>	<b>450</b>	-
(-) Custo de Funding	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Receita Líquida de Funding</b>	<b>450</b>	<b>450</b>	-	-	-	-	<b>450</b>	<b>450</b>	-

Obs.: Os números utilizados neste exemplo são meramente exemplificativos e determinados de maneira aleatória, sem qualquer base real ou projetada, e tem como objetivo facilitar a compreensão dos exemplos fornecidos.



# EXEMPLO 3: OPERAÇÃO DE CRÉDITO - Cessão Parcial da Carteira

## Descritivo da Operação

Exemplo de uma operação de crédito com cessão parcial para o FIDC e utilização do *floating* da Supplier.

A prática de diferentes modelos de transação sempre foi utilizada pela Supplier e deriva da flexibilidade e da própria característica de uma operação que gera *floating* positivo.

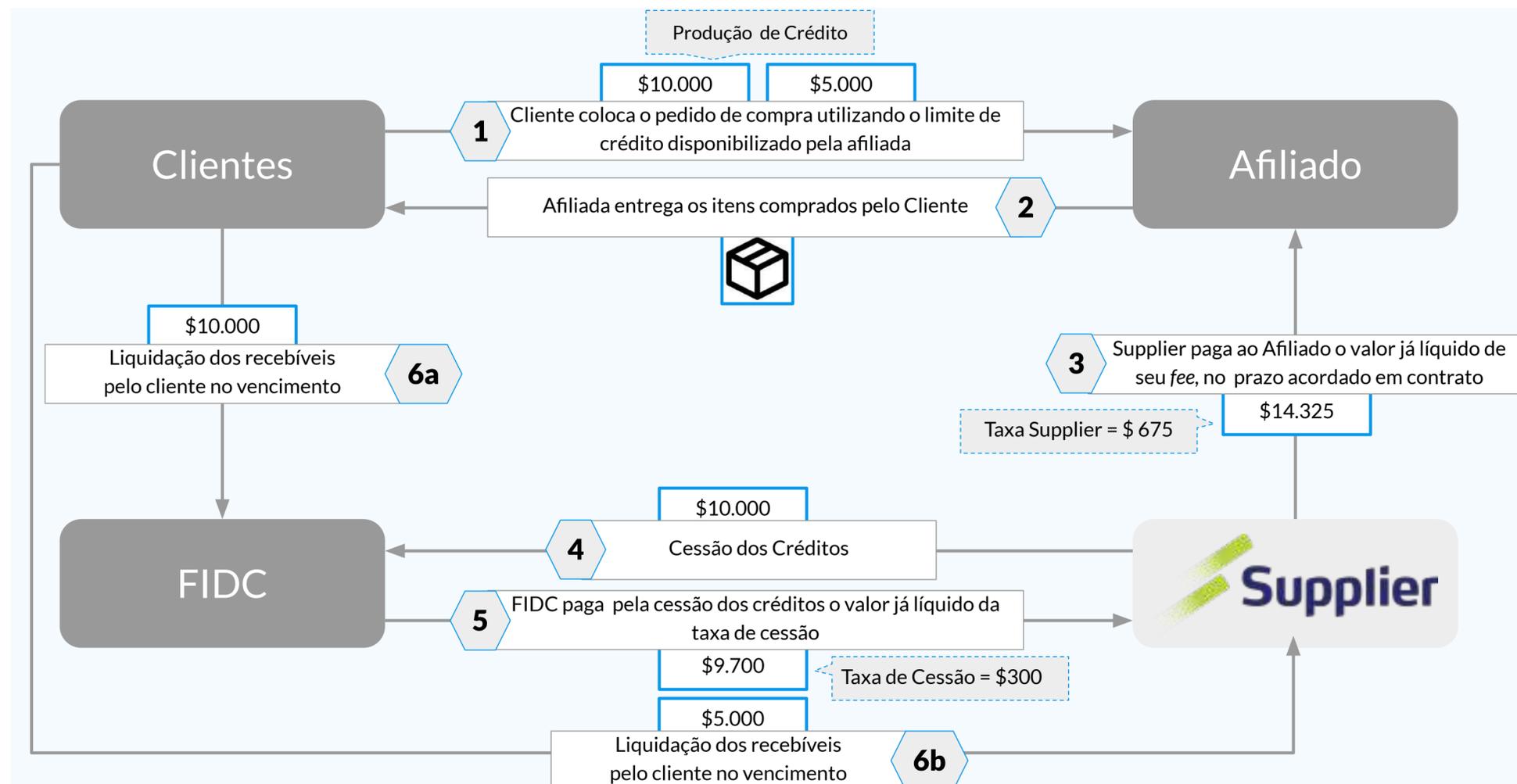
É importante ressaltar que em nenhum modelo de transação é utilizado qualquer recurso da operação de software da TOTVS. Somente recursos do balanço da própria Supplier são utilizados.

### Premissas da Transação

- **Produção de crédito:** \$15.000 de vários títulos
- **Taxa Supplier:** \$675
- **Produção Não Cedida:** \$5.000
- **Taxa de Cessão FIDC:** \$300
- **Prazo Médio da Produção:** 60 dias
- **Diferimento da Receita FIDC:** \$150
- **Custo de Funding:** \$50
- **Todo Crédito é performado**
- A **consolidação de resultados** entre FIDC e Supplier é uma **obrigação da IFRS 10** (CPC<sup>1</sup> 36)

<sup>1</sup>CPC: Comitê de Pronunciamento Contábil

## Carteira parcialmente cedida ao FIDC (Com uso do Floating)



Resultado de Techfin	Mês 1			Mês 2			Acumulado		
	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC
Receita Apropriada	825	675	150	150	-	150	975	675	300
(-) Cessão	(300)	(300)	-	-	-	-	(300)	(300)	-
<b>Receita Techfin</b>	<b>525</b>	<b>375</b>	<b>150</b>	<b>150</b>	<b>-</b>	<b>150</b>	<b>675</b>	<b>375</b>	<b>300</b>
(-) Custo de Funding	(50)	-	(50)	(50)	-	(50)	(100)	-	(100)
<b>Receita Líquida de Funding</b>	<b>475</b>	<b>375</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>-</b>	<b>100</b>	<b>575</b>	<b>375</b>	<b>200</b>

Obs.: Os números utilizados neste exemplo são meramente exemplificativos e determinados de maneira aleatória, sem qualquer base real ou projetada, e tem como objetivo facilitar a compreensão dos exemplos fornecidos.



## Descritivo da Operação

Exemplo de operação de crédito originada pela Supplier e integralmente cedida ao FIDC em período diferente.

Este modelo de operação é usual e atende as demandas de crédito que, em um primeiro momento não se enquadram no FIDC.

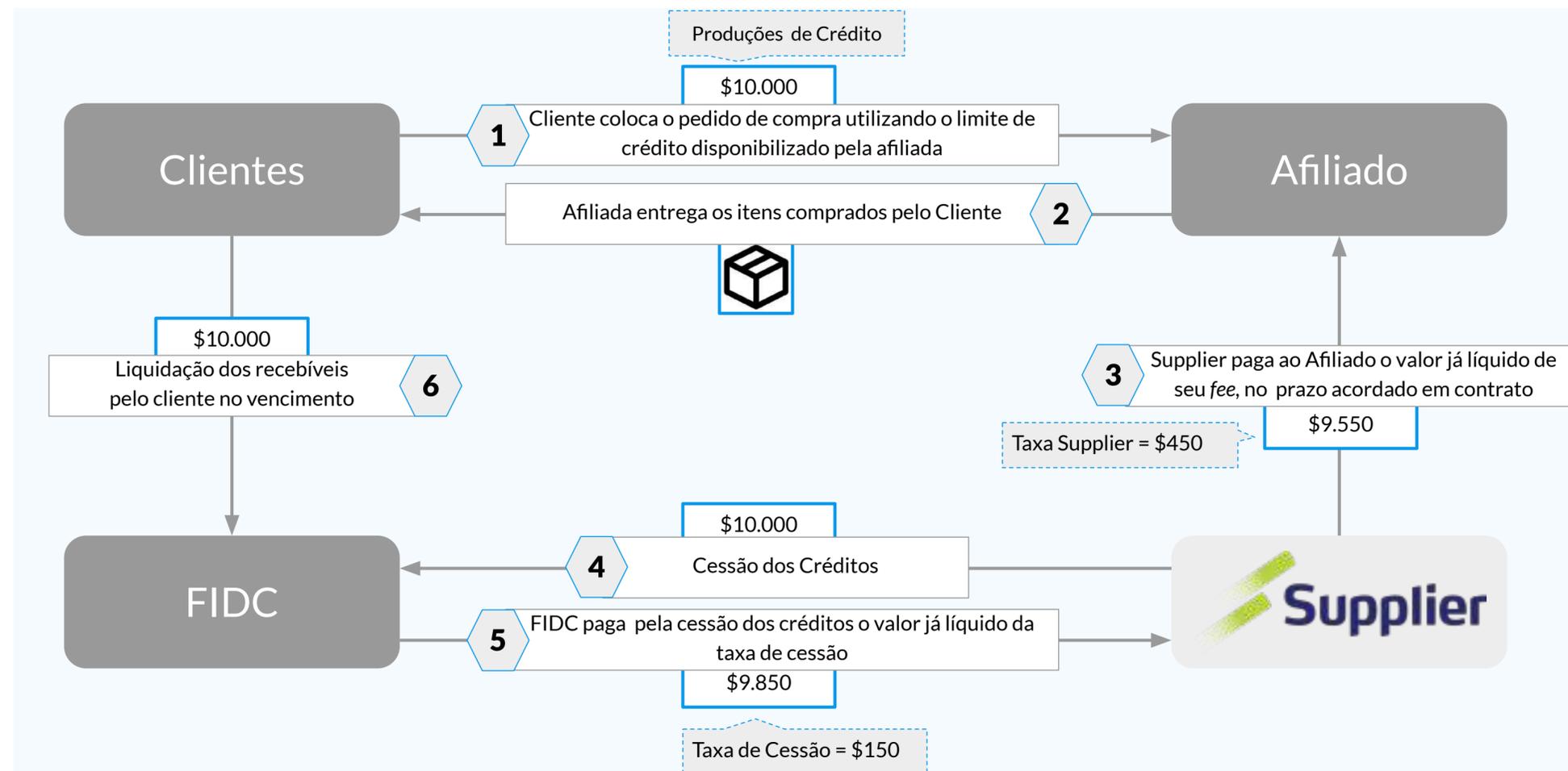
A Supplier, ao realizar a operação sem ceder a carteira de crédito para o FIDC no mesmo período, carrega para o período subsequente o custo de cessão. Entretanto, ao acompanhar a operação consolidada no Acumulado do Período, o efeito negativo da cessão é totalmente compensado.

### Premissas da Transação

- **Produção de crédito:** \$10.000 de vários títulos
- **Taxa Supplier:** \$450
- **Taxa de Cessão FIDC:** \$150
- **Prazo Médio da Produção:** 60 dias
- **Custo de Funding:** \$50
- **Todo Crédito é performado**
- **A consolidação de resultados** entre FIDC e Supplier é uma **obrigação da IFRS 10** (CPC<sup>1</sup> 36)

<sup>1</sup>CPC: Comitê de Pronunciamento Contábil

### Carteira integralmente cedida ao FIDC (Com uso do Floating)



Resultado de Techfin	Mês 1			Mês 2			Acumulado		
	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC
Receita Apropriada	450	450	-	150	-	150	600	450	150
(-) Cessão	-	-	-	(150)	(150)	-	(150)	(150)	-
<b>Receita Techfin</b>	<b>450</b>	<b>450</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(150)</b>	<b>150</b>	<b>450</b>	<b>300</b>	<b>150</b>
(-) Custo de Funding	-	-	-	(50)	-	(50)	(50)	-	(50)
<b>Receita Líquida de Funding</b>	<b>450</b>	<b>450</b>	<b>-</b>	<b>(50)</b>	<b>(150)</b>	<b>100</b>	<b>400</b>	<b>300</b>	<b>100</b>

Obs.: Os números utilizados neste exemplo são meramente exemplificativos e determinados de maneira aleatória, sem qualquer base real ou projetada, e tem como objetivo facilitar a compreensão dos exemplos fornecidos.



# EXEMPLO 5: OPERAÇÃO DE CRÉDITO - AUMENTO NA TAXA DE CESSÃO

**Descriptivo da Operação**

Exemplo de modelo com variação na taxa de cessão do FIDC.

O aumento na taxa de Cessão pode ocorrer devido ao aumento da Taxa SELIC.

Os efeitos do aumento da Taxa de Cessão impactam principalmente as linhas de receita apropriada e cessão para o FIDC. Entretanto, o efeito do aumento da taxa de cessão é neutralizado quando acompanhamos a visão *Year to Date* Consolidada.

**Premissas da Transação**

- **Produção de crédito:** \$10.000 de vários títulos
- **Taxa Supplier:** \$450 para 540
- **Taxa de Cessão FIDC:** \$300 para \$360
- **Prazo Médio da Produção:** 60 dias
- **Custo de Funding:** \$50 para \$60
- **Todo Crédito é performado**
- **A consolidação de resultados** entre FIDC e Supplier é uma **obrigação da IFRS 10** (CPC<sup>1</sup> 36)

<sup>1</sup>CPC: Comitê de Pronunciamento Contábil

Taxa de Cessão \$ 300	Mês 1			Mês 2			Acumulado		
Resultado de Techfin	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC
Receita Apropriada	600	450	150	150	-	150	750	450	300
(-) Cessão	(300)	(300)	-	-	-	-	(300)	(300)	-
<b>Receita Techfin</b>	<b>300</b>	<b>150</b>	<b>150</b>	<b>150</b>	<b>-</b>	<b>150</b>	<b>450</b>	<b>150</b>	<b>300</b>
(-) Custo de Funding	(50)	-	(50)	(50)	-	(50)	(100)	-	(100)
<b>Receita Líquida de Funding</b>	<b>250</b>	<b>150</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>-</b>	<b>100</b>	<b>350</b>	<b>150</b>	<b>200</b>

Taxa de Cessão \$ 360	Mês 1			Mês 2			Acumulado		
Resultado de Techfin	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC
Receita Apropriada	720	540	180	180	-	180	900	540	360
(-) Cessão	(360)	(360)	-	-	-	-	(360)	(360)	-
<b>Receita Techfin</b>	<b>360</b>	<b>180</b>	<b>180</b>	<b>180</b>	<b>-</b>	<b>180</b>	<b>540</b>	<b>180</b>	<b>360</b>
(-) Custo de Funding	(60)	-	(60)	(60)	-	(60)	(120)	-	(120)
<b>Receita Líquida de Funding</b>	<b>300</b>	<b>180</b>	<b>120</b>	<b>120</b>	<b>-</b>	<b>120</b>	<b>420</b>	<b>180</b>	<b>240</b>

Variações	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC
Receita Apropriada	120	90	30	30	-	30	150	90	60
(-) Cessão	(60)	(60)	-	-	-	-	(60)	(60)	-
<b>Receita Techfin</b>	<b>60</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>-</b>	<b>30</b>	<b>90</b>	<b>30</b>	<b>60</b>
(-) Custo de Funding	(10)	-	(10)	(10)	-	(10)	(20)	-	(20)
<b>Receita Líquida de Funding</b>	<b>50</b>	<b>30</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>-</b>	<b>20</b>	<b>70</b>	<b>30</b>	<b>40</b>

Obs.: Os números utilizados neste exemplo são meramente exemplificativos e determinados de maneira aleatória, sem qualquer base real ou projetada, e tem como objetivo facilitar a compreensão dos exemplos fornecidos.



# EXEMPLO 6: OPERAÇÃO DE CRÉDITO - AUMENTO NO PRAZO DA PRODUÇÃO

**Descriptivo da Operação**

Exemplo de modelo com variação no prazo médio da produção de crédito.

O aumento no prazo médio da carteira impacta a receita apropriada do FIDC. A receita apropriada é reconhecida pró-rata e, portanto, é diferida ao longo do tempo.

O alongamento no prazo médio da produção aumenta a receita total da operação e o diferimento de receita do FIDC.

**Premissas da Transação**

- **Produção de crédito:** \$10.000 de vários títulos
- **Taxa Supplier:** \$450 para \$675
- **Taxa de Cessão FIDC:** \$300 para \$450
- **Prazo Médio da Produção:** 60 para 90 dias
- **Custo de Funding:** \$50
- **Todo Crédito é performado**
- **A consolidação de resultados** entre FIDC e Supplier é uma **obrigação da IFRS 10** (CPC<sup>1</sup> 36)

<sup>1</sup>CPC: Comitê de Pronunciamento Contábil

Resultado de Techfin	Prazo Médio Prd. = 60 dias			Mês 1			Mês 2			Mês 3			Acumulado		
	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC
Receita Apropriada	600	450	150	150	-	150	-	-	-	750	450	300			
(-) Cessão	(300)	(300)	-	-	-	-	-	-	-	(300)	(300)	-			
<b>Receita Techfin</b>	<b>300</b>	<b>150</b>	<b>150</b>	<b>150</b>	<b>-</b>	<b>150</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>450</b>	<b>150</b>	<b>300</b>			
(-) Custo de Funding	(50)	-	(50)	(50)	-	(50)	-	-	-	(100)	-	(100)			
<b>Receita Líquida de Funding</b>	<b>250</b>	<b>150</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>-</b>	<b>100</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>350</b>	<b>150</b>	<b>200</b>			

Resultado de Techfin	Prazo Médio Prd. = 90 dias			Mês 1			Mês 2			Mês 3			Acumulado		
	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC
Receita Apropriada	825	675	150	150	-	150	150	-	150	1.125	675	450			
(-) Cessão	(450)	(450)	-	-	-	-	-	-	-	(450)	(450)	-			
<b>Receita Techfin</b>	<b>375</b>	<b>225</b>	<b>150</b>	<b>150</b>	<b>-</b>	<b>150</b>	<b>150</b>	<b>-</b>	<b>150</b>	<b>675</b>	<b>225</b>	<b>450</b>			
(-) Custo de Funding	(50)	-	(50)	(50)	-	(50)	(50)	-	(50)	(150)	-	(150)			
<b>Receita Líquida de Funding</b>	<b>325</b>	<b>225</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>-</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>-</b>	<b>100</b>	<b>525</b>	<b>225</b>	<b>300</b>			

Variações	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC	Consolidado	Supplier	FIDC
Receita Apropriada	225	225	-	-	-	-	150	-	150	375	225	150
(-) Cessão	(150)	(150)	-	-	-	-	-	-	-	(150)	(150)	-
<b>Receita Techfin</b>	<b>75</b>	<b>75</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>150</b>	<b>-</b>	<b>150</b>	<b>225</b>	<b>75</b>	<b>150</b>
(-) Custo de Funding	-	-	-	-	-	-	(50)	-	(50)	(50)	-	(50)
<b>Receita Líquida de Funding</b>	<b>75</b>	<b>75</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>100</b>	<b>-</b>	<b>100</b>	<b>175</b>	<b>75</b>	<b>100</b>

Obs.: Os números utilizados neste exemplo são meramente exemplificativos e determinados de maneira aleatória, sem qualquer base real ou projetada, e tem como objetivo facilitar a compreensão dos exemplos fornecidos.

# OBRIGADO



## Relações com Investidores

+55 (11) 2099-7773  
+55 (11) 2099-7089  
ri@totvs.com.br



ri.totvs.com



@totvs



@totvs



@somostotvers



/totvs



/totvs



totvs.store



company/totvs



Valorizamos gente boa que é boa gente



Somos movidos por resultados



Investimos na tecnologia que viabiliza



Construímos relações de longo prazo com nossos clientes



Quando colaboramos somos mais fortes

#SOMOSTOTVERS

