



VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS 2T23

» Relações com Investidores

Dennis Herszkowicz - CEO
Gilsomar Maia - CFO/ DRI
Eduardo Neubern - CEO Techfin
Sérgio Sérgio - Head de RI

2023/ Agosto



AVISO LEGAL

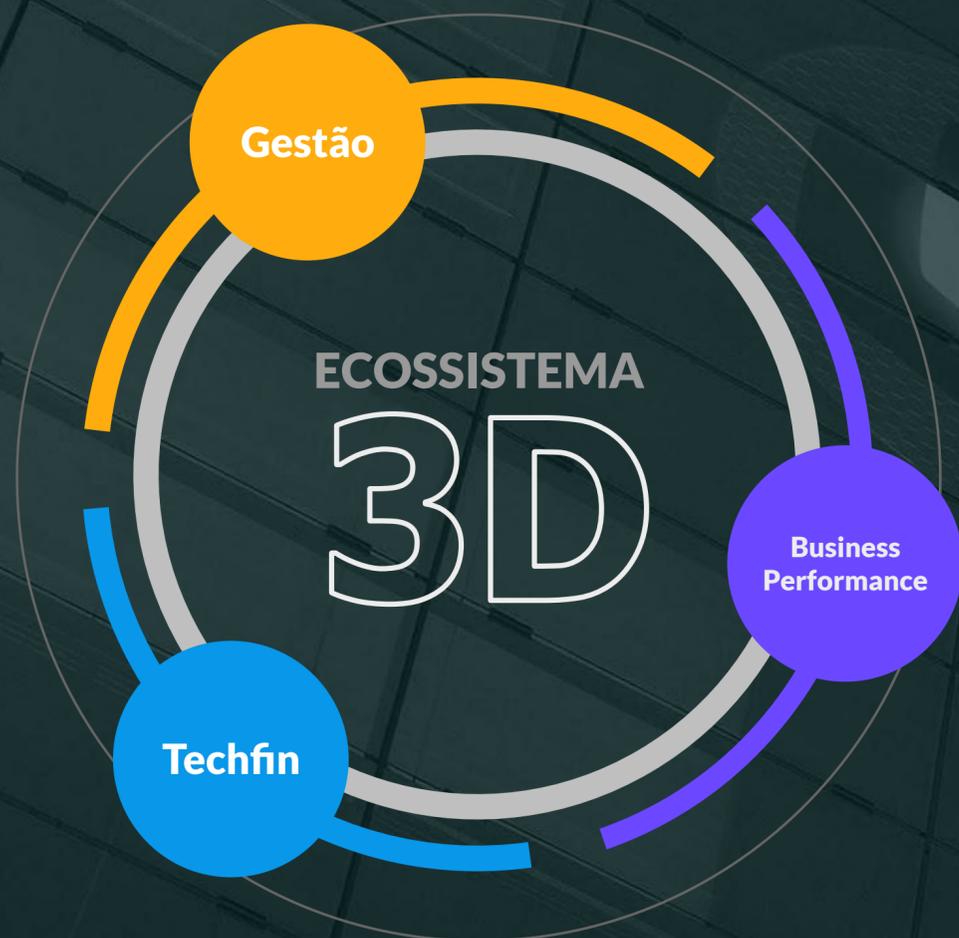
As informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante esta videoconferência, relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da TOTVS, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações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





RESULTADOS 2T23 DESTAQUES

- + $\frac{2}{3}$ **Crescimento** ano contra ano da Receita Consolidada **vieram de SaaS Gestão e de Business Performance**
- + **Receita Recorrente de Business Performance** cresceu **32%** sobre o 2T22, com **adição Líquida Orgânica** recorde
- + **Margem EBITDA 110 pontos base** menor que no 2T22, reflexo principalmente da **redução da Produção de Crédito de Techfin**



CONSTRUÇÃO DO ECOSSISTEMA 3D
ÚNICO E INOVADOR



01

Destques Financeiros & Operacionais

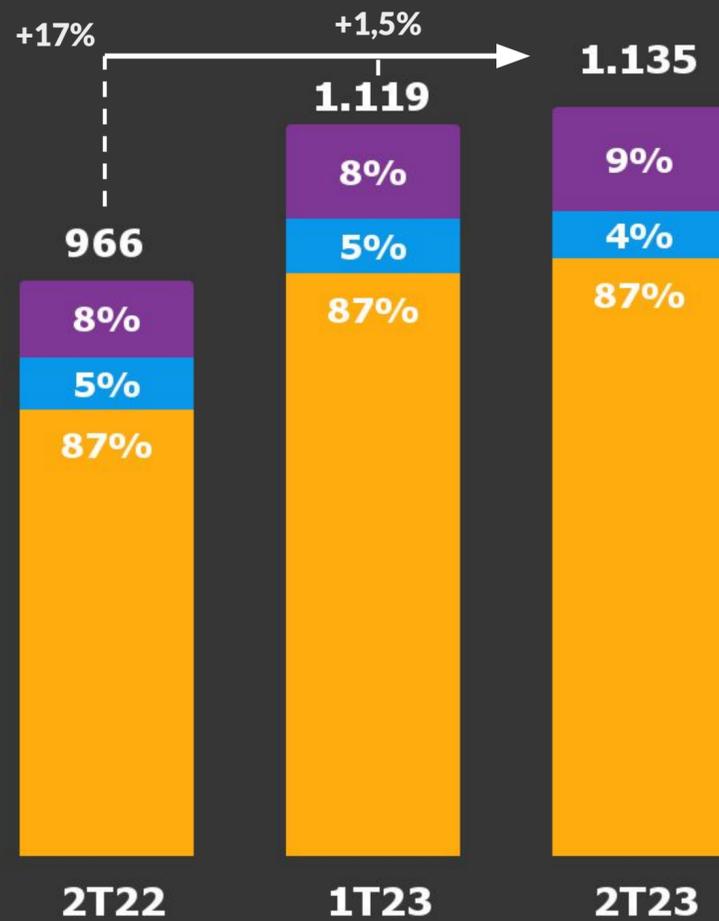




CRESCIMENTO



RECEITA CONSOLIDADA



● Gestão ● Techfin ● Biz Performance

RECEITA 2T23



Gestão
R\$987MM
+18% vs 2T22

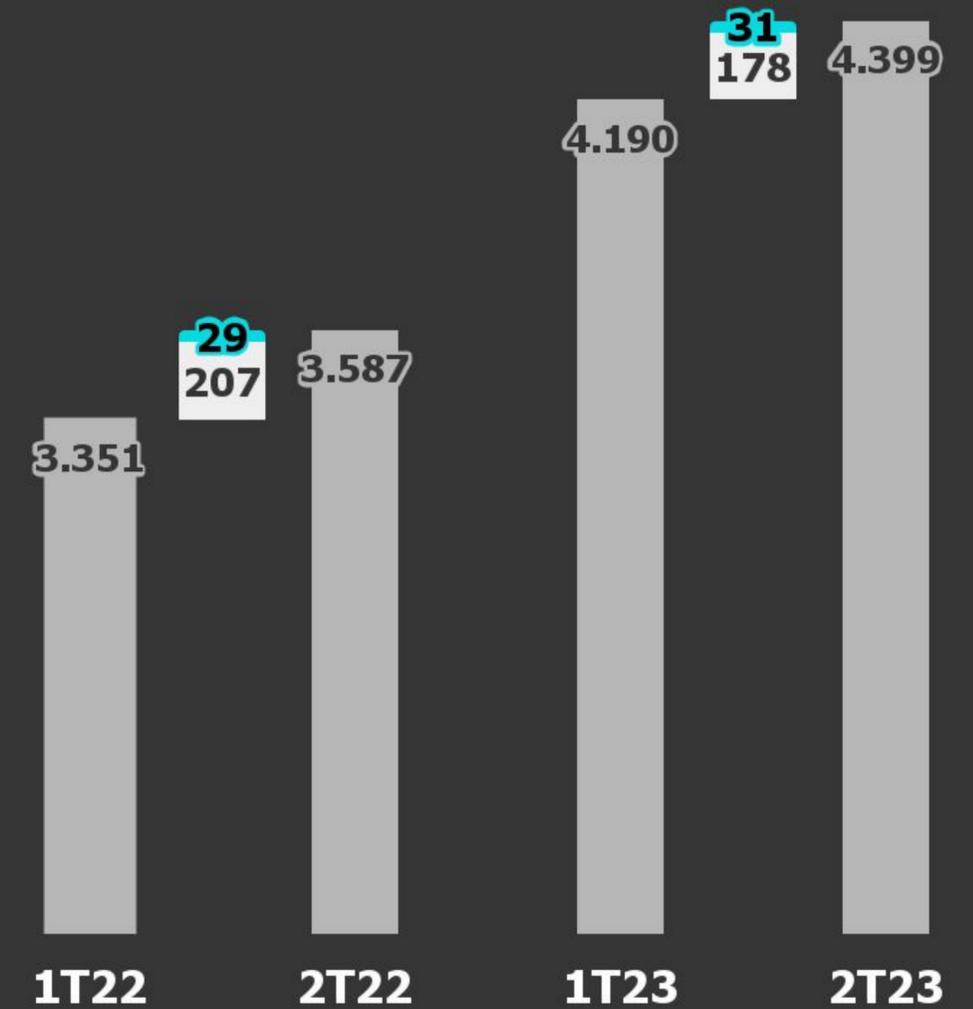


Biz Performance
R\$101MM
+34% vs 2T22



Techfin
R\$47MM
-8.5% vs 2T22

ARR CONSOLIDADA



● ARR ● Adição Líquida de ARR
● Adição Inorgânica



RENTABILIDADE



MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

EBITDA AJUSTADO

LUCRO CAIXA



Gestão

R\$540MM

+20% vs 2T22



Biz Performance

R\$50MM

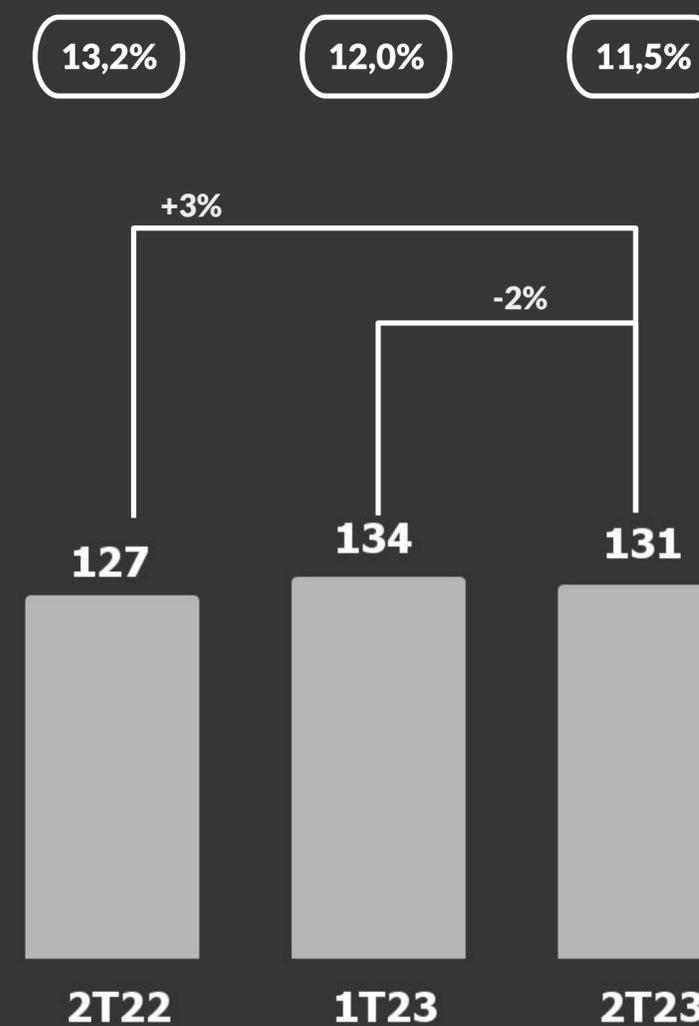
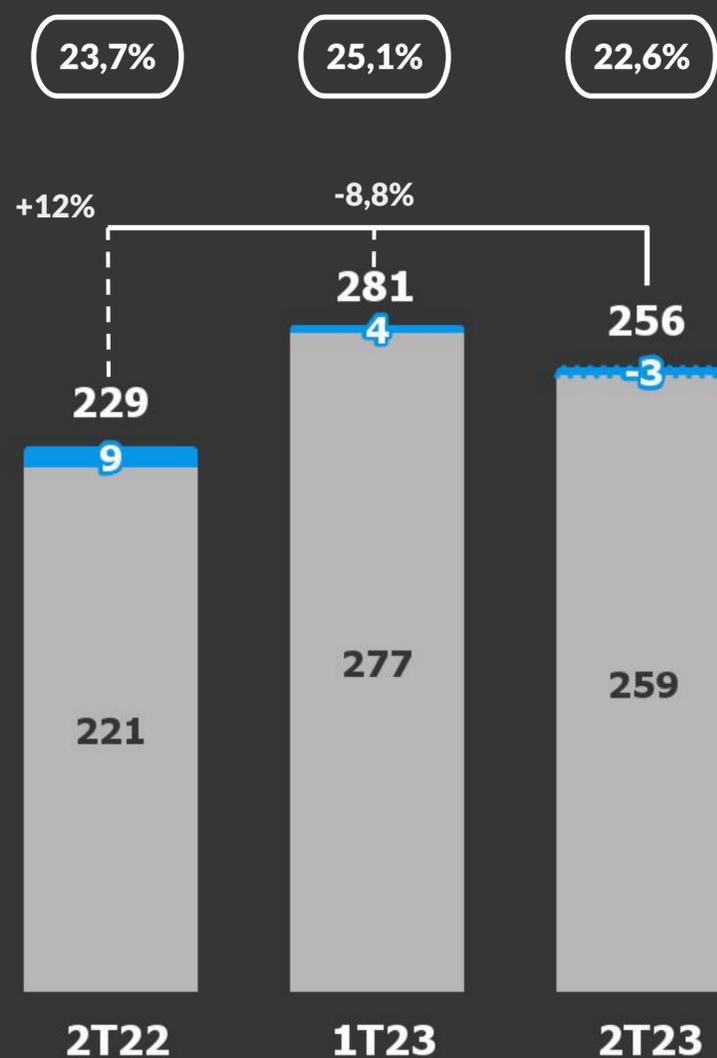
+37% vs 2T22



Techfin

R\$24MM

-26% vs 2T22



● Techfin ● Gestão + BP

○ Margem EBITDA Ajustada

○ Margem Lucro Caixa



02

Ecossistema de 3 Dimensões



Crescimento de 18% na Receita Líquida vs 2T22, com destaque para o crescimento da Receita Recorrente e para a Receita SaaS que cresceu 31% YoY

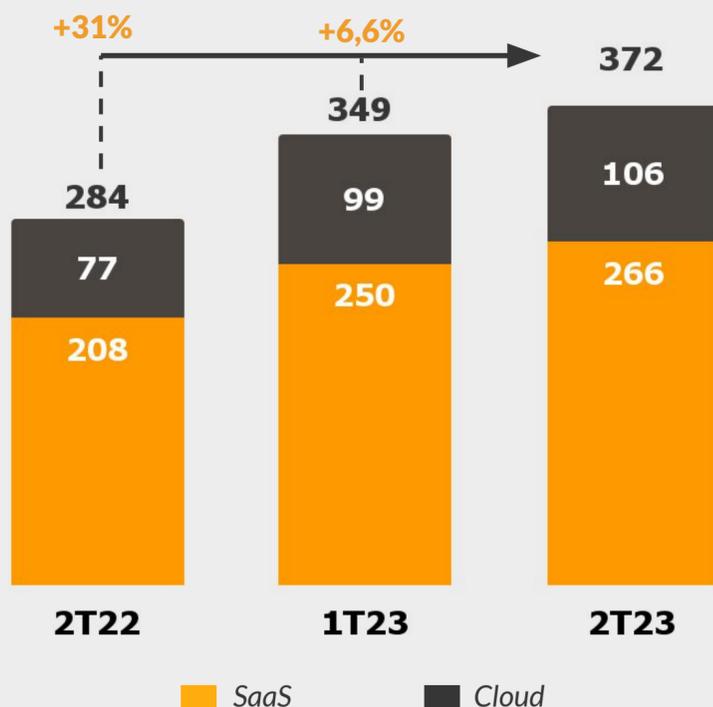
RECEITA RECORRENTE R\$847MM (+19% vs 2T22)

Signings SaaS: +32% vs. 2T22
 Cloud: +38% vs. 2T22
 % da Receita Recorrente em Gestão: 86%

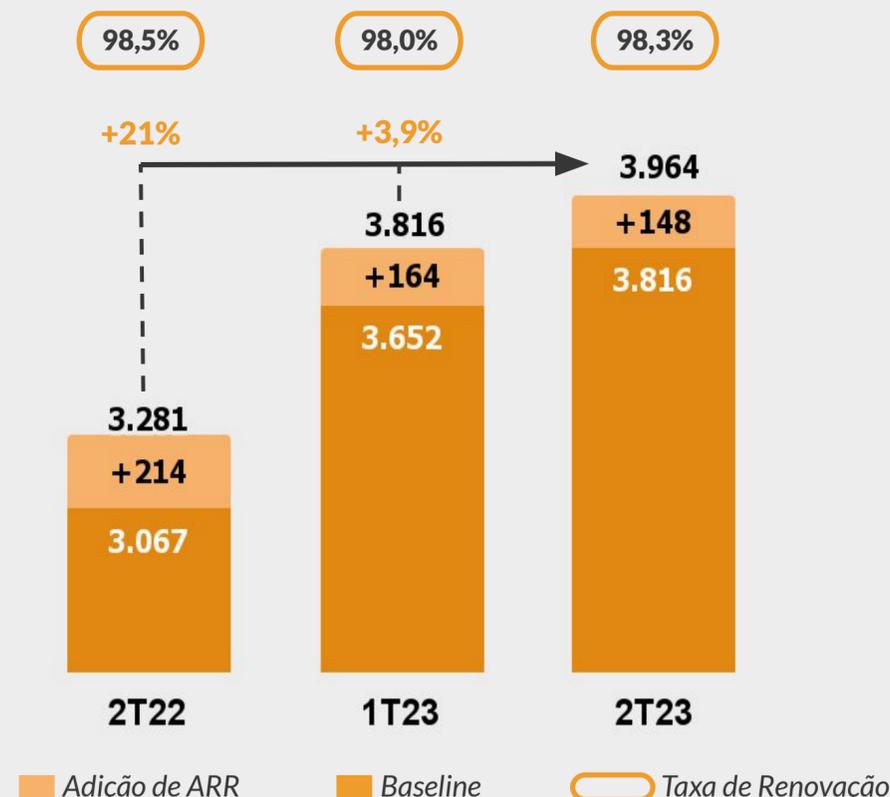
ADIÇÃO LÍQUIDA DE ARR R\$148MM

Adição bruta ARR LTM (excl. Modelo Corporativo)
 ~85% Volume - novos signings (Vendas)
 ~15% 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)

70% — 75% — 78% — 82% — 85%

Período	Adição Líquida de ARR (R\$MM)	Adição Corporativa (R\$MM)	Adição Inorgânica (R\$MM)	Total (R\$MM)
2T22	+186	-	+28	+214
3T22	+170	-	+21	+191
4T22	+168	-	+11	+179
1T23	+130	+34	-	+164
2T23	+148	-	-	+148

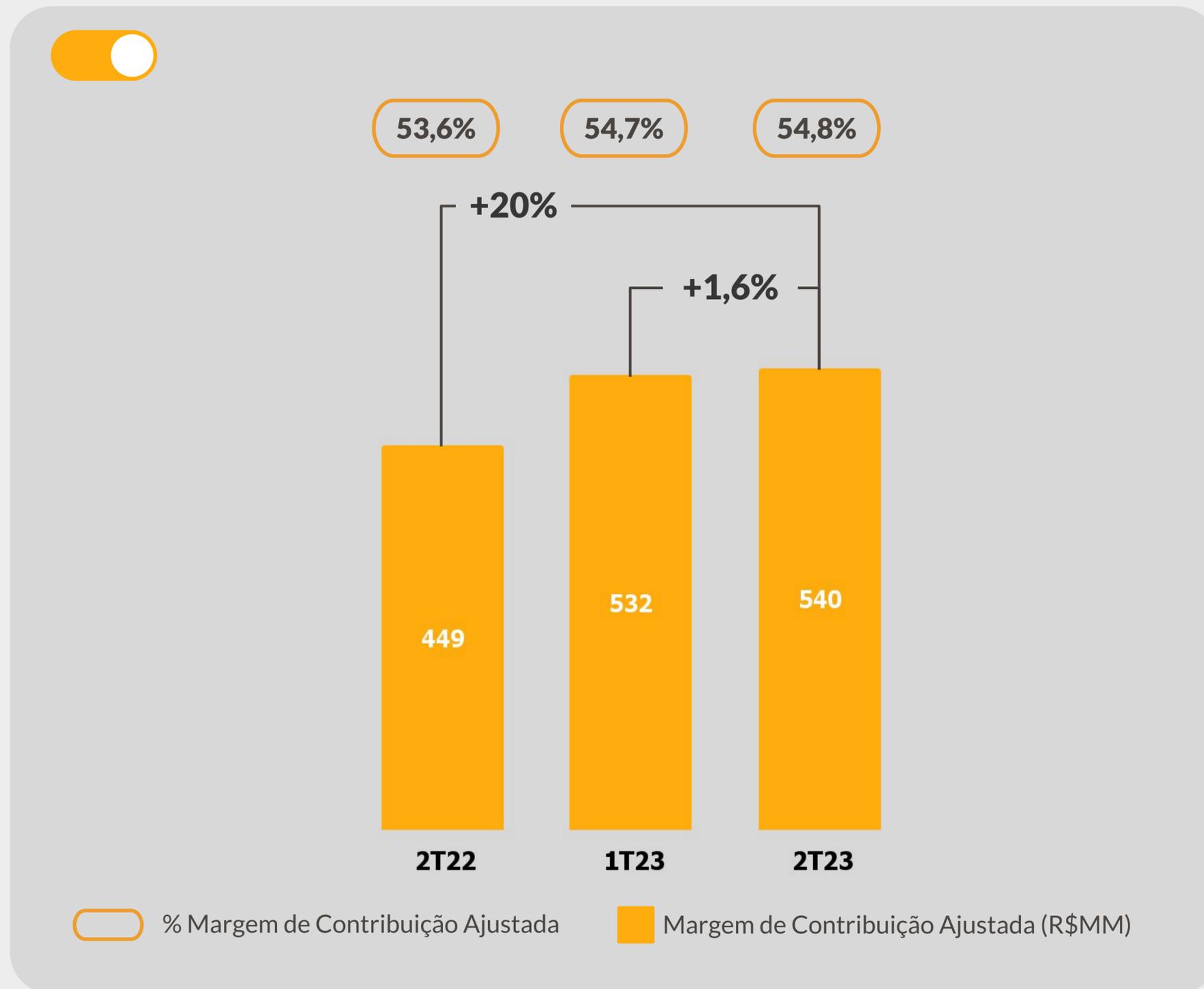
% Volume excl. Modelo Corporativo LTM
 Adição Inorgânica
 Adição Corporativa
 Adição Líquida de ARR

- Crescimento de 15 p.p. no Volume ano contra ano, aumentando a representatividade vs. Preço
- Redução do valor adicionado pelo componente Preço em 70% vs. 2T22 e 40% vs. 1T23, reflexo da redução de inflação (IGP-M e IPCA) aplicada no reajuste dos contratos recorrentes

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO AJUSTADA ⁽¹⁾

A Margem de Contribuição Ajustada de Gestão atingiu o patamar de R\$540 milhões, associado à contínua evolução da Receita Recorrente, o que compensou a redução sazonal da receita de Licenças.

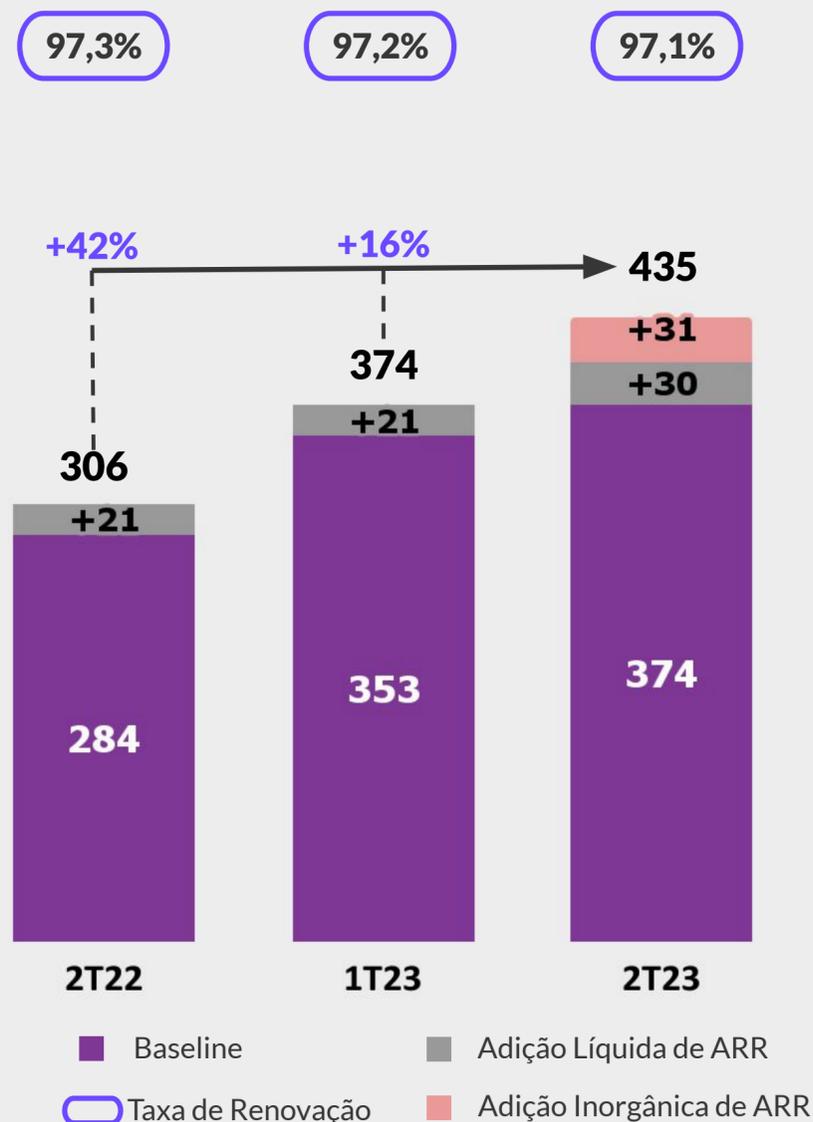
A Margem de Contribuição Ajustada sobre a Receita Líquida de Gestão atingiu 54,8%, maior patamar dos últimos anos.



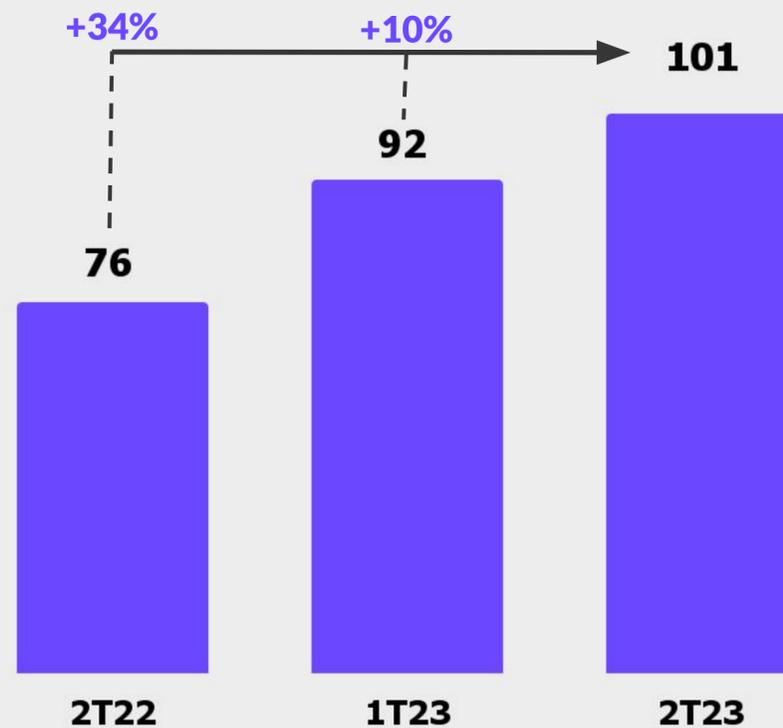
Notas: (1) Margem de Contribuição de Gestão Líquida do impacto referente à reestruturação operacional

A Receita Líquida cresceu 34% versus o 2T22, puxada pelo recorde trimestral de adição líquida orgânica de ARR de R\$30 milhões

ARR (R\$MM) e TAXA DE RENOVAÇÃO



RECEITA LÍQUIDA (R\$MM)



Destques

Adição de ARR

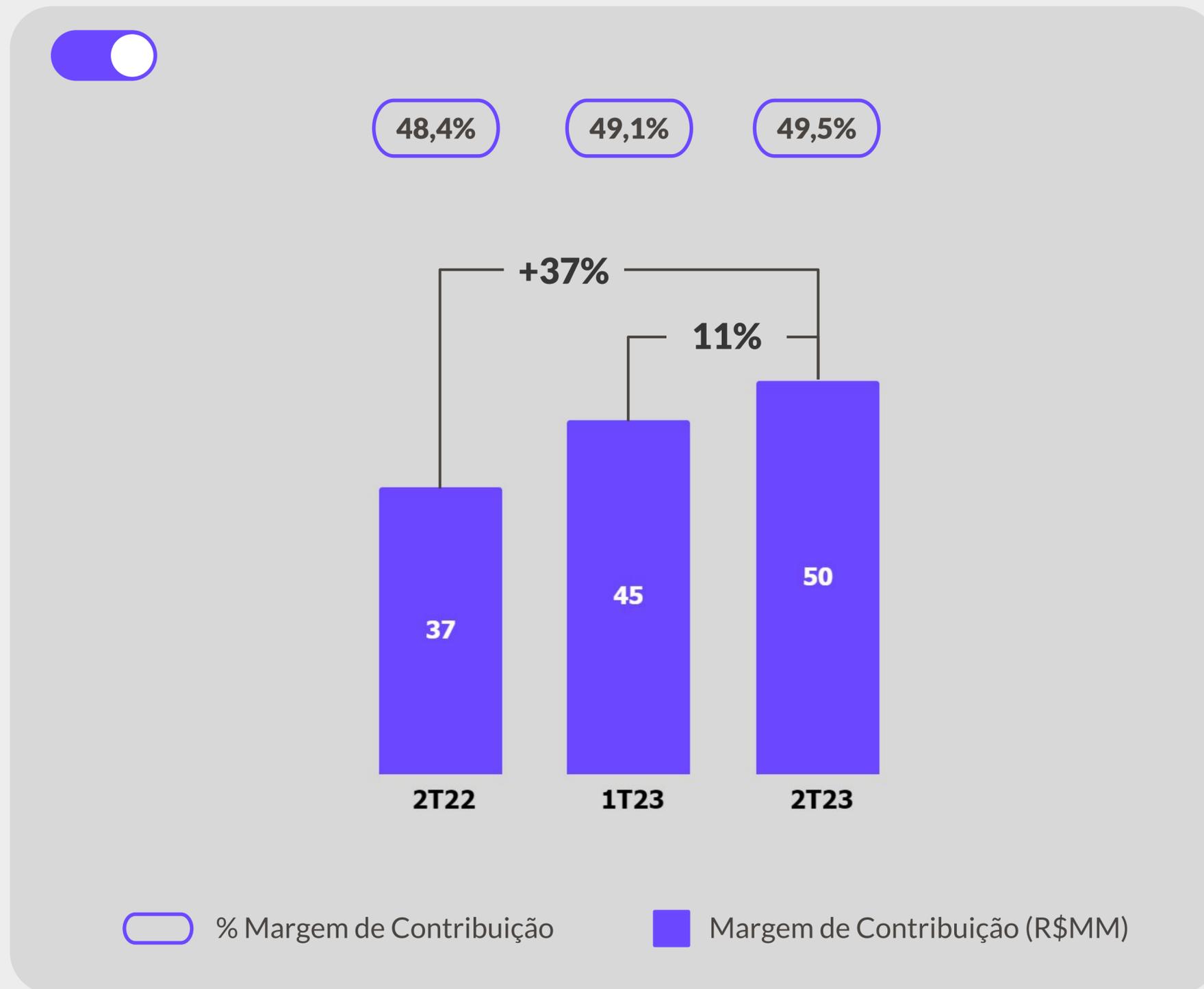
- **A Adição Líquida Orgânica de ARR recorde de R\$30 milhões**, somada à Adição Inorgânica de R\$31 milhões, referente às aquisições da Lexos e da Exact Sales, elevou a ARR de Business Performance para R\$435 milhões, **superando o 1T23 em 16%**

Digital Commerce

- **O GMV (Gross Merchandise Volume) cresceu +105% versus o 2T22** atingindo R\$167MM no 2T23, mantendo sua trajetória de crescimento, mais que dobrando de tamanho contra o 2T22

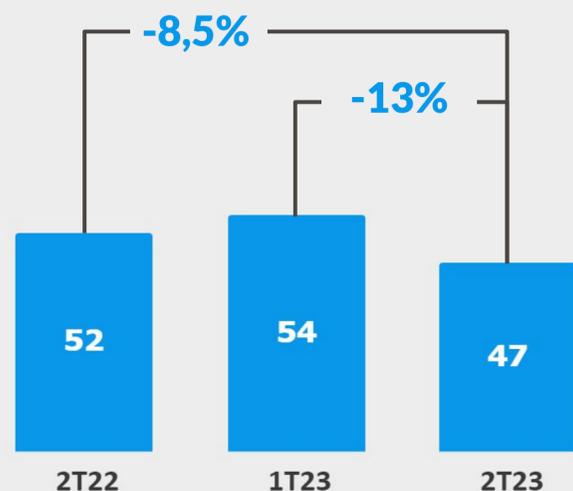
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Crescimento de 110 pontos base ano contra ano. Apesar de ser uma dimensão de negócio relativamente nova e focada em acelerar a Receita Recorrente, sua **operação é lucrativa** devido à alavancagem operacional do modelo SaaS. Isso ressalta o **significativo potencial de geração de valor** dessa dimensão.

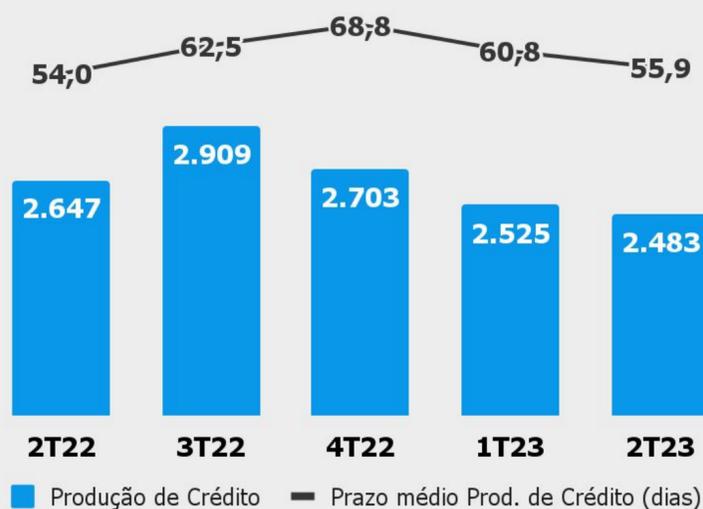


A Provisão para Perda Esperada representou 0,37% da Carteira Bruta de Crédito, 4 pontos base abaixo do 2T22 e do 1T23, com **Inadimplência > 90 dias 200 pontos base abaixo da Média Brasil**

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



Produção de Crédito (R\$MM)

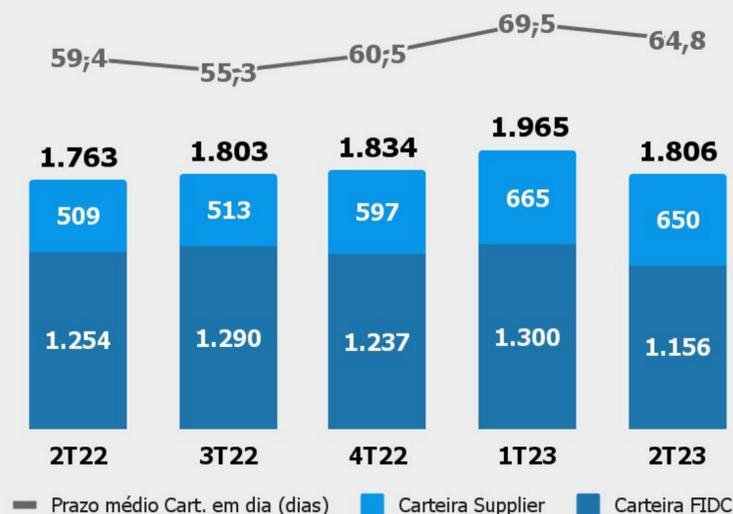


Pipeline da Supplier - Produto "Mais Negócios" (cross-sell com a TOTVS)

70%
Afiados em
Prospecção

67%
Afiados em
Implantação

Carteira de Crédito (R\$ MM)



Destques

Inadimplência > 90 dias

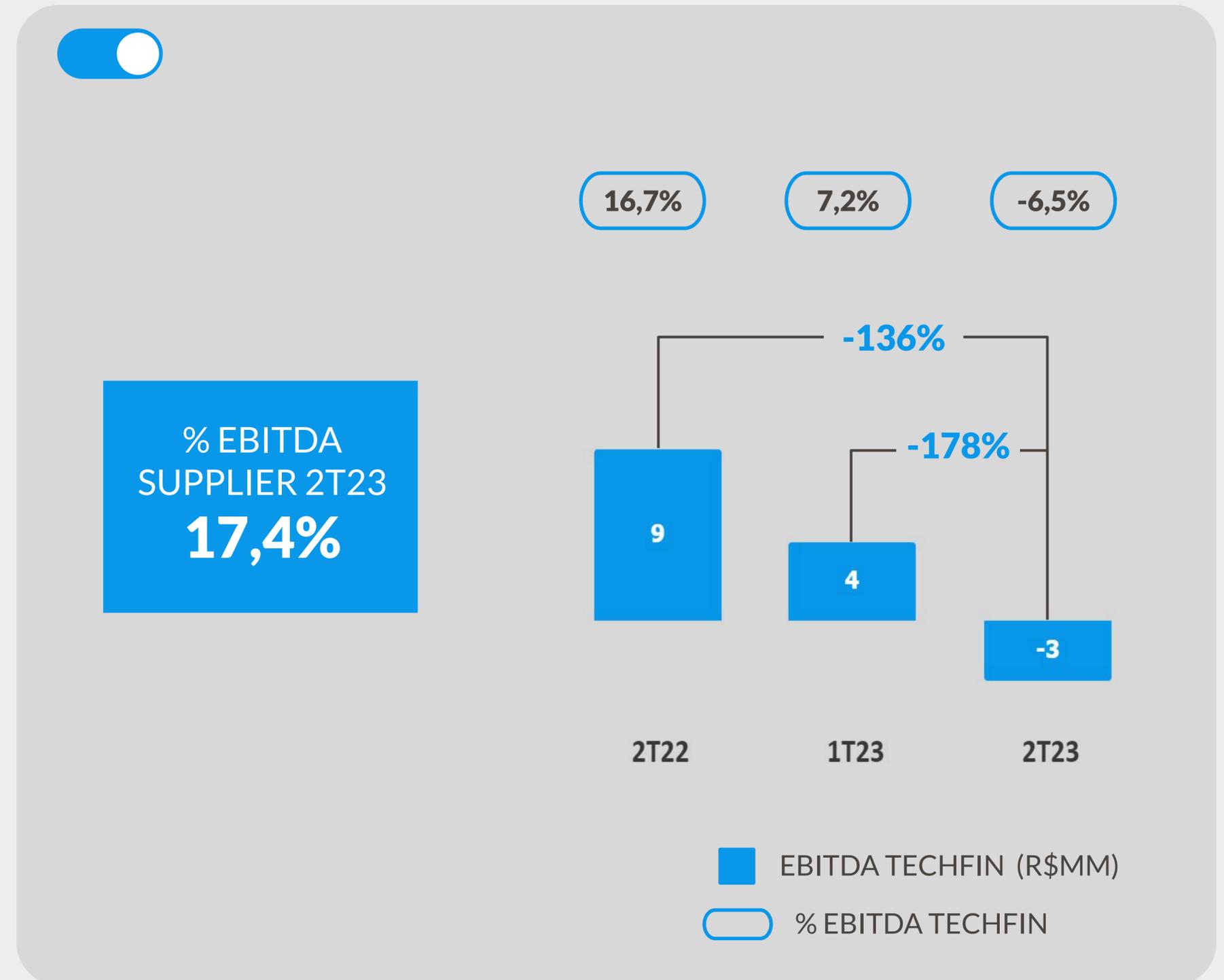
Período	Supplier (%)	Média Brasil ⁽¹⁾ (%)
2T22	1,3%	2,6%
3T22	1,4%	2,8%
4T22	1,5%	3,2%
1T23	1,7%	3,6%
2T23	1,9%	3,9%

- O crescimento do % de Inadimplência do 1T23 para o 2T23 está principalmente associado à redução sazonal da Carteira de Crédito
- A diferença entre a Média do Brasil e a Supplier aumentou de 190 pontos base no 1T23 para 200 pontos base no 2T23

EBITDA

O EBITDA negativo está associado principalmente à redução da Receita Líquida de Funding do trimestre.

A Supplier encerrou o trimestre com Margem EBITDA positiva de 17,4%, mesmo diante do cenário desafiador do mercado de crédito no primeiro semestre de 2023.





03



TOTVS **TECHFIN**

Pós Closing

Diferenciais

TOTVS TECHFIN

Com **potencial transformacional**, esta operação singular e autônoma, será focada no desenvolvimento e distribuição de serviços financeiros **para o mercado B2B**, ampliando, simplificando e democratizando o acesso a uma ampla oferta de produtos financeiros, **beneficiando Pequenas e Médias Empresas** e toda a cadeia produtiva do país.

MERCADO ENDEREÇÁVEL GRANDE

Foco:

PJ + SMB + Clientes TOTVS

MODELO DE NEGÓCIO LEVE E INTELIGENTE

↑ Agilidade (vs. bancos)

↑ Otimização de Risco x Retorno

↑ Asset Light

ACESSO AOS ATIVOS DOS SÓCIOS

TOTVS:

Integração + Dados + Distribuição

ITAÚ:

Funding + Expertise + Portfólio

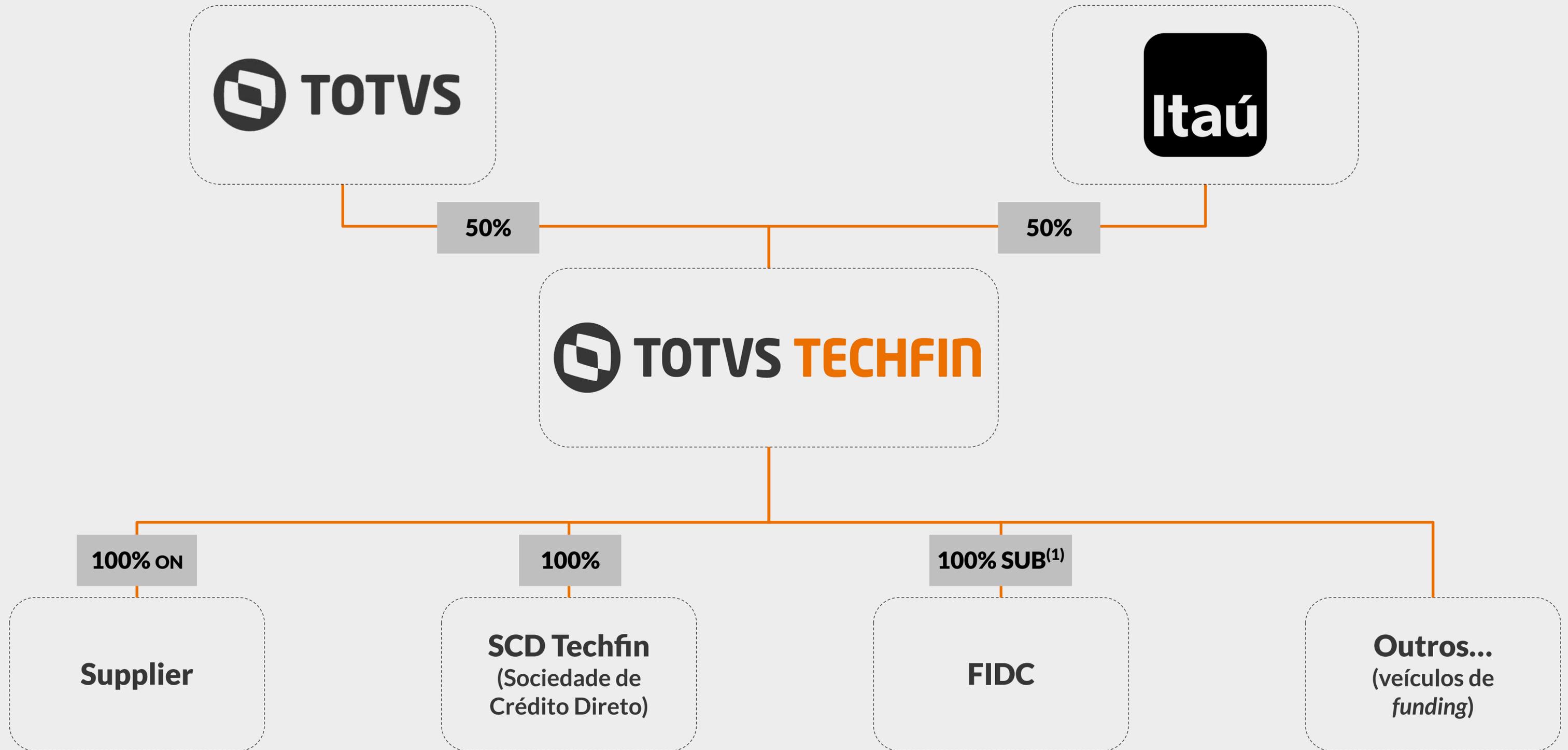
AUTONOMIA OPERACIONAL

Independência

Portfólio, Data Science e UX próprios

Política de Crédito própria

Funding do Itaú e do mercado



Nota: (1) 100% das Cotas Subordinadas do FIDC Supplier

TOTVS TECHFIN

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO



Marcos Cavagnoli
Dir. Fluxo Pagto PJ
Itaú Unibanco



Márcio Domingues
Dir. Commercial Bank
Itaú BBA



Flávio Souza
CEO Itaú BBA
Chairman TOTVS Techfin



Dennis Herszkowicz
CEO TOTVS
Vice-Chairman TOTVS Techfin



Gilsomar Maia
CFO TOTVS



Gustavo Bastos
Vice-presidente de
Plataformas TOTVS



TECHFIN
Eduardo Neubern
CEO TECHFIN



Conselho de Administração

- Eduardo Neubern
- Márcio Tupiassu
- Flávio Kamada
- Eduardo Wagner⁽¹⁾



Márcio Tupiassu
CFO
+20 anos de experiência
Itaú BBA, Citi, HSBC



Carol D'Alessandro
Comercial
+20 anos de experiência
Techfin, Itaú BBA, Liber, Safra



Mário Rodrigues
Produtos | Mkt | CX
+20 anos de experiência
Techfin, Serasa, Alparagas,
Telefônica



Flávio Kamada
Crédito
+27 anos de experiência
Itaú BBA, HSBC, BV



Gerson Teixeira
Tecnologia
+20 anos de experiência
Techfin, Serasa, Itaú,
Porto Seguro



Mauro Wulkan
Fundador e
CEO Supplier

Notas: (1) Eduardo Wagner é fundador e VP da Supplier

ABRANGÊNCIA + FREQUÊNCIA + RELEVÂNCIA = PRINCIPALIDADE

JORNADA ÚNICA | ERP Banking

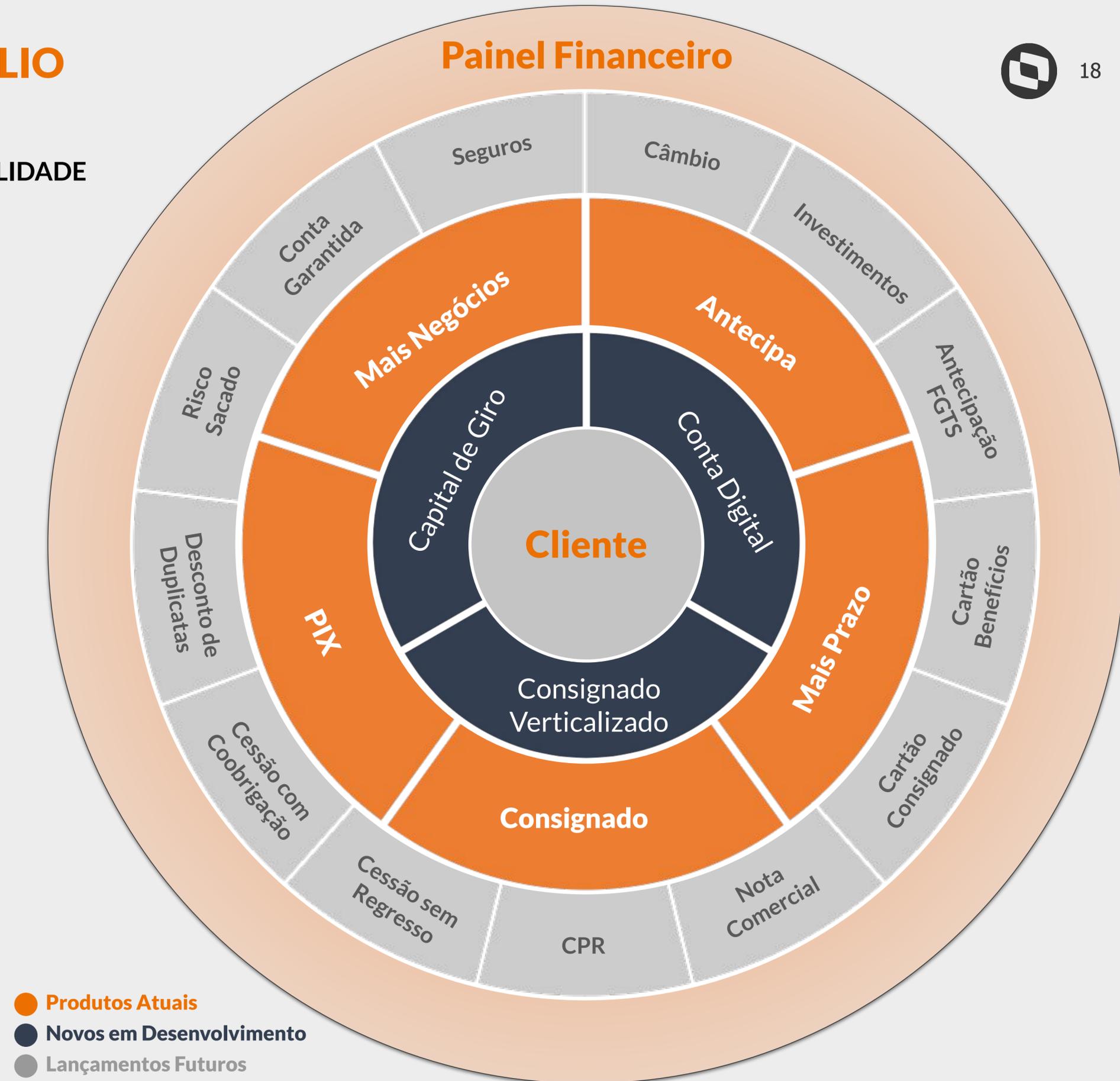
- ❑ Ofertas contextualizadas no timing certo (dados do ERP)
- ❑ Contratação e uso nos *touchpoints* certos do SW de gestão (PLG)
- ❑ Segmentação e *pricing* considerando comportamento de uso
- ❑ Jornada sem fricção e conciliação automática
- ❑ *Approach* híbrido/ flexível: produtos integrados e não integrados

GESTÃO DE CRÉDITO PRÓPRIA (DADOS ERP)

- ❑ Modelo/ política de crédito
- ❑ Análise de crédito/ cobrança

ESTRATÉGIA GO-TO-MARKET MULTI-CANAL

- ❑ *Awareness*
- ❑ Lançamento de Produtos
- ❑ Distribuição e *Growth* / Conversão





04

ESG



MSCI eleva score da TOTVS para "AA"

Esta elevação reflete os esforços da Companhia no fortalecimento dos aspectos de ESG em suas operações, evidenciando a adequação da Agenda de Sustentabilidade da organização.

TOTVS é destaque no ranking da Institutional Investor

A Companhia ficou posicionada em primeiro lugar em todas as categorias do ranking Midcap TMT LATAM, com destaques para os reconhecimentos de melhor Conselho de Administração, Melhor Investor Day e Melhor Programa de ESG.

Relato Integrado 2022

Iniciativa voluntária de prestação de contas e de comunicação de desempenho em Sustentabilidade e ESG para os nossos stakeholders, a sétima edição do Relato Integrado traz como destaques:

- **(PILAR E)** ampliação da cobertura do inventário de carbono com a inclusão das operações da RD Station, Supplier, mercado internacional e incorporação de dados relacionados ao escopo 3;
- **(PILAR S)** avanços na agenda de diversidade e inclusão; e as
- **(PILAR G)** iniciativas de segurança da informação e proteção e privacidade de dados.

Relato Integrado





04

MENSAGEM FINAL



Investir em tecnologia é essencial para impulsionar os resultados e transformar as empresas. Nesse contexto, o Brasil ainda possui uma longa jornada em termos de investimentos em tecnologia, e a TOTVS está presente para fornecer soluções inovadoras que auxiliam os seus clientes a evoluírem



GESTÃO

Crescimento na Receita Recorrente, acompanhado de uma Margem de Contribuição consistente

Resultado sólido com adição de R\$148 milhões de ARR aumentando a representatividade do componente Volume



BUSINESS PERFORMANCE

Dimensão de negócio que já tem mais de R\$430 milhões de ARR e Margem de Contribuição de 49,5%

Com crescimento de Receita de 34% ano contra ano e 10% trimestre contra trimestre, a dimensão teve recorde de Adição Líquida orgânica de ARR de R\$30 milhões



TECHFIN

Início de uma jornada com potencial transformacional

O closing da JV com o Itaú deu início a uma operação singular e autônoma, focada no desenvolvimento e distribuição de serviços financeiros para o SMB B2B

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

