

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS 2T22

» Relações com Investidores

Dennis Herszkowicz
CEO

Gilsomar Maia
CFO/ DRI

Izabel Branco
VP RH

◀ 2022 / Agosto



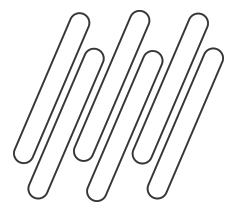
SOMOS A MAIOR EMPRESA DE TECNOLOGIA DO BRASIL

Líder absoluta em sistemas e plataformas para gestão de empresas, a TOTVS entrega produtividade para mais de 75 mil clientes por meio da digitalização dos negócios.

Indo muito além do ERP, a TOTVS oferece serviços financeiros e soluções de Business Performance, investindo aproximadamente R\$2 bilhões em pesquisa e desenvolvimento nos últimos cinco anos para atender as necessidades de 12 setores da economia.

Como uma empresa originalmente brasileira, a TOTVS acredita no “Brasil que Faz” e apoia o crescimento e a sustentabilidade de milhares de negócios e empreendedores, de norte a sul do país, por meio de sua tecnologia.

Para mais informações, acesse: www.totvs.com

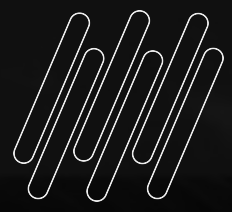


∨ AVISO LEGAL



As informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da TOTVS, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da TOTVS e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.





RESULTADOS DO 2T22: DESTAQUES DO PERÍODO

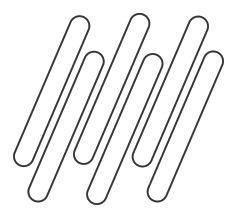
- + Crescimento de Receita Líquida de 30% YoY, mais uma vez impulsionada pelo crescimento da Receita Recorrente de Gestão
- + Aumento da Margem EBITDA QoQ, mesmo com diluição ainda em curso do acordo coletivo e sem o efeito positivo da receita de Licença do Modelo Corporativo do 1T22
- + Techfin: significativa expansão da Margem de Contribuição, com aceleração do crescimento da Receita Líquida de *Funding* e redução da Provisão para Perda Esperada (PDD)
- + Business Performance: reaceleração do crescimento da Receita Líquida QoQ e Adição Líquida recorde de ARR

CONSTRUÇÃO DO ECOSSISTEMA 3D
INTERLIGADO E INTERDEPENDENTE

01

Destques Financeiros & Operacionais 2T22





RESULTADOS CONSOLIDADOS

Receita Líquida⁽¹⁾ cresceu 30% vs 2T21, com destaque para:

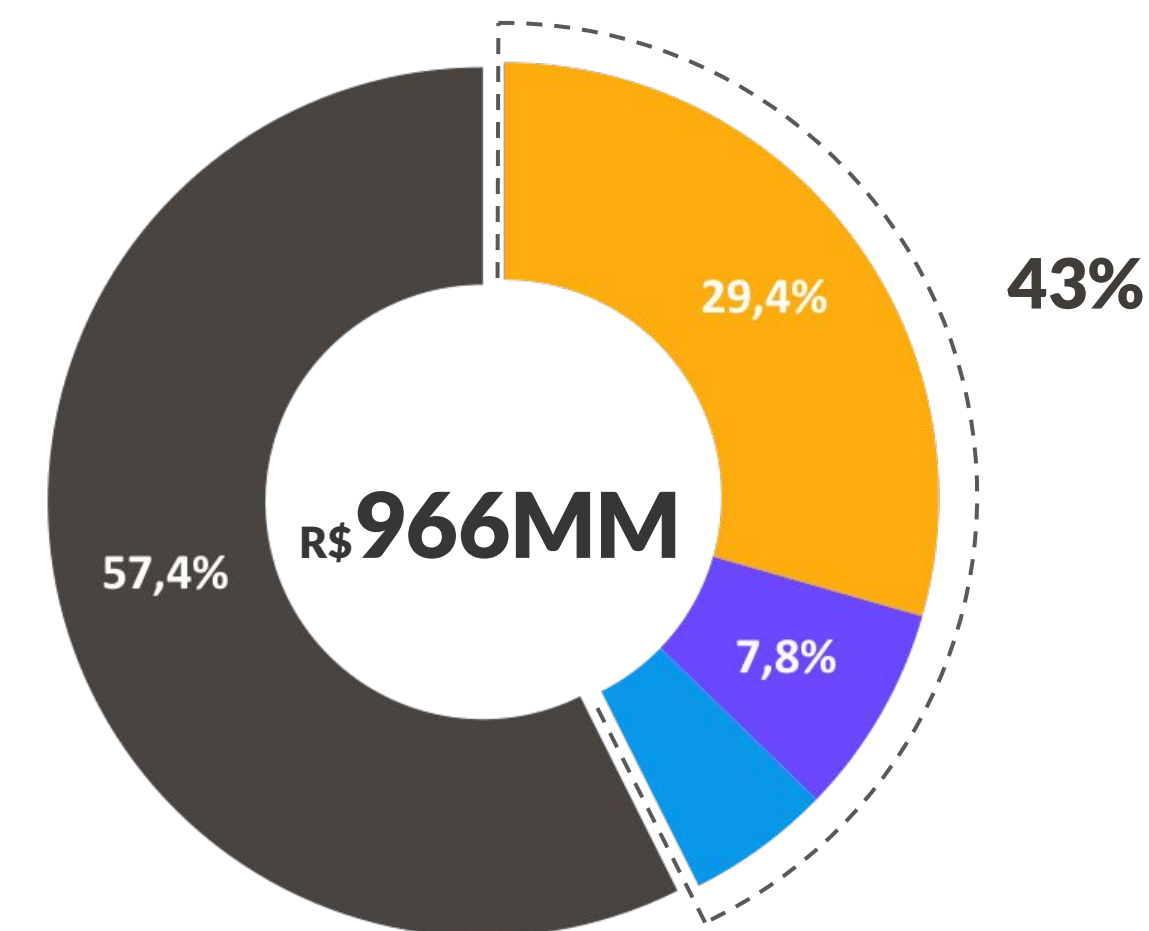
- **Receita Recorrente de Gestão +27%** vs 2T21
- **Aceleração Receita Líquida de Business Performance +8,2%** vs 1T22
- **Margem EBITDA Ajustada de 23,7%**, +10 pb vs 1T22

<p>RECEITA LÍQUIDA⁽¹⁾</p> <p>R\$966MM</p> <p>+30% vs 2T21</p>	<p>RECEITA SAAS GESTÃO</p> <p>R\$284MM</p> <p>+37% vs 2T21</p>
<p>ADIÇÃO LÍQUIDA RECORDE DE ARR DE BIZ PERFORMANCE</p> <p>R\$21MM</p> <p>+36% vs 1T22</p>	<p>MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO TECHFIN</p> <p>63,1%</p> <p>+11,6pp vs 1T22</p>

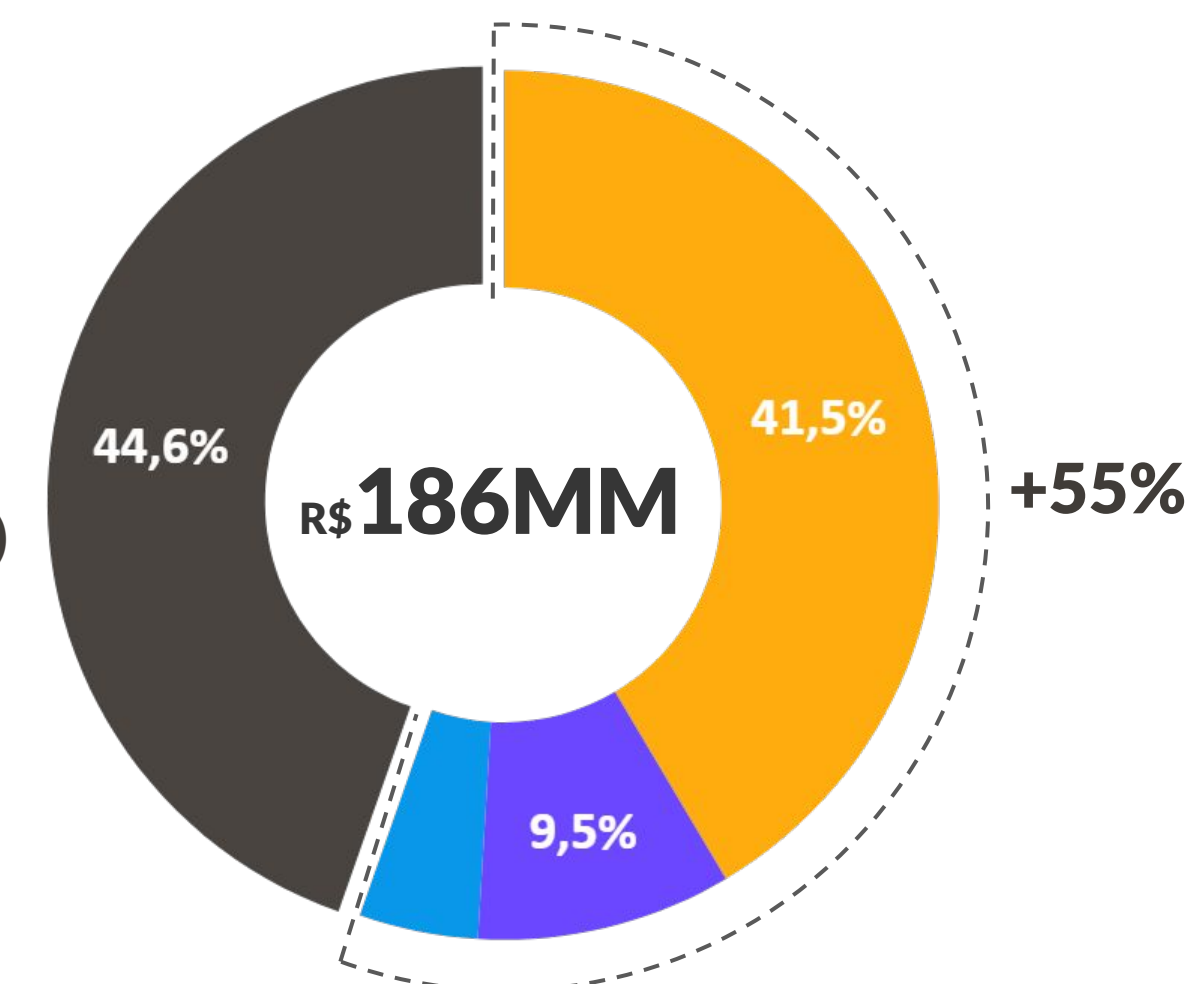


RECEITA LÍQUIDA ⁽¹⁾

2T22

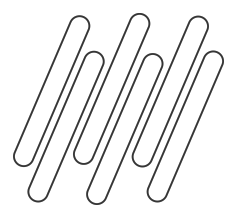


Crescimento 2T22 vs 2T21⁽²⁾



● Outros Gestão ● SaaS Gestão ● Biz Performance ● Techfin

Notas: (1) Receita Líquida de Funding (Non-GAAP), incorpora o conceito de Receita de Techfin líquida do custo de funding na consolidação das receitas da Companhia; e (2) Receita de Gestão, somadas as receitas de Business Performance e de Techfin nas mesmas bases de comparação



DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

Regra dos 40

Avanço de 8,1 p.p. na regra dos 40, impulsionada pelo crescimento da Receita, demonstra novamente que a Companhia tem sido capaz de crescer de forma equilibrada, com aumento da relevância das receitas recorrentes e transacionais e manutenção da rentabilidade em patamares saudáveis.

RECEITA LÍQUIDA 2T22 vs. 2T21

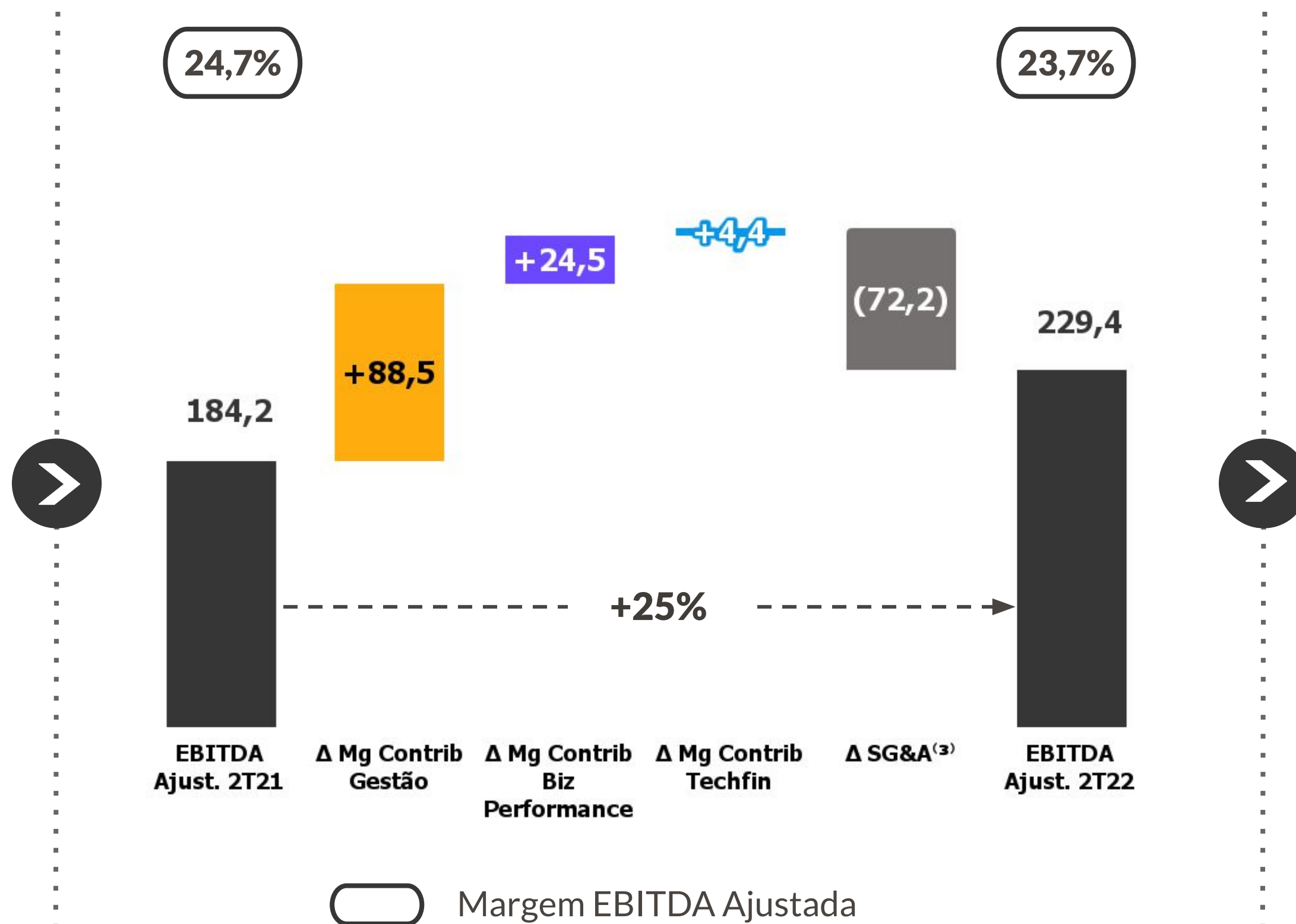
Gestão
+23,6%
+1,2% vs 1T22

Biz Performance⁽¹⁾
+30,4%
+8,2% vs 1T22

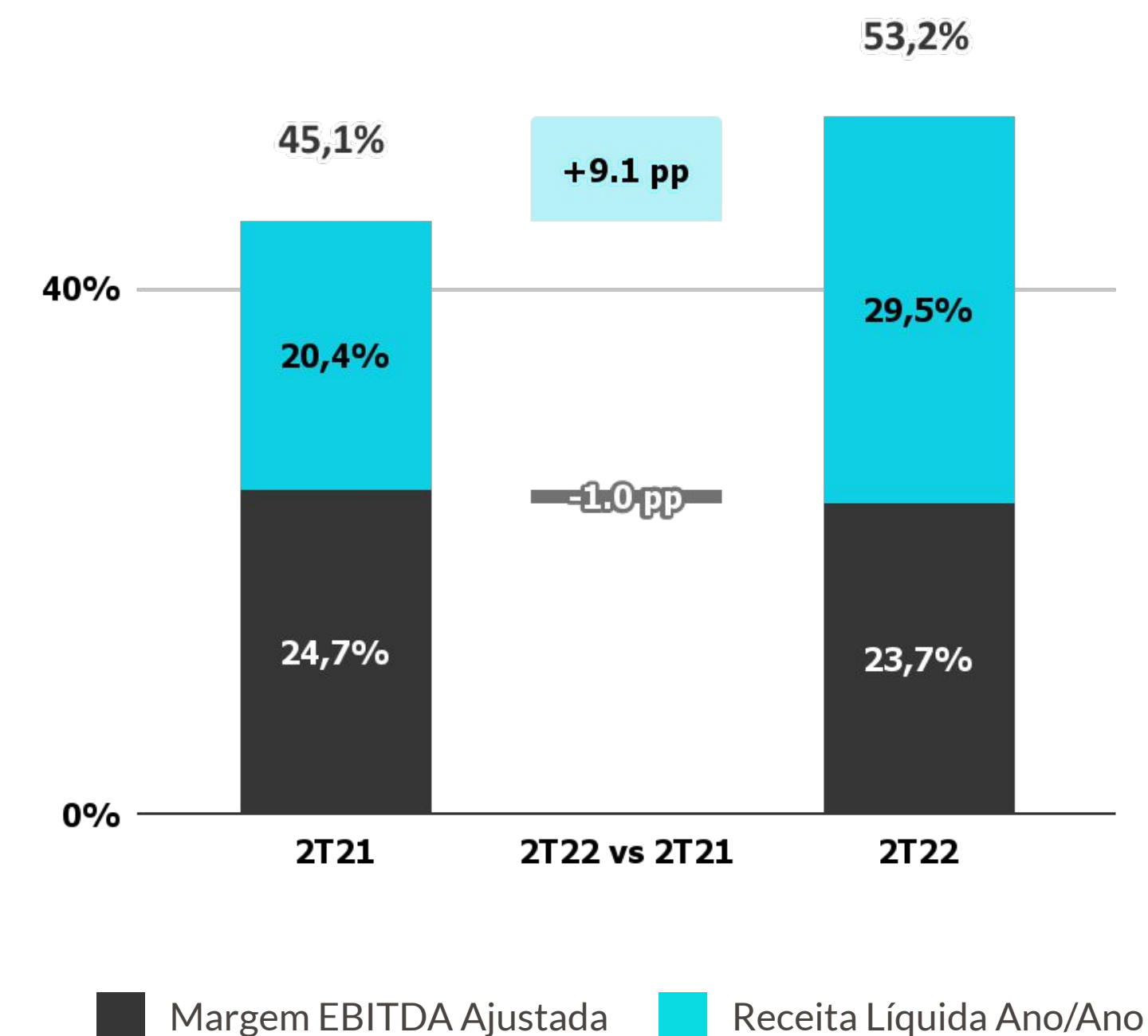
Techfin⁽²⁾
+18,8%
+10,1% vs 1T22

Receita Consolidada
+30%
+2,2% vs 1T22

EBITDA AJUSTADO 2T22 vs. 2T21 (R\$MM)



REGRA DOS 40

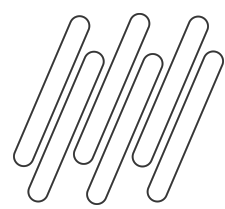


Notas: (1) Considera os resultados não auditados da RD Station de jan/21-mai/21; (2) Receita de Techfin Líquida de Funding; e (3) Somatória das Despesas Comerciais, Marketing, Gerais e Administrativas, Outras e Equivalência Patrimonial

02

Ecossistema de 3 Dimensões





ECOSSISTEMA DE 3 DIMENSÕES - GESTÃO

Gestão

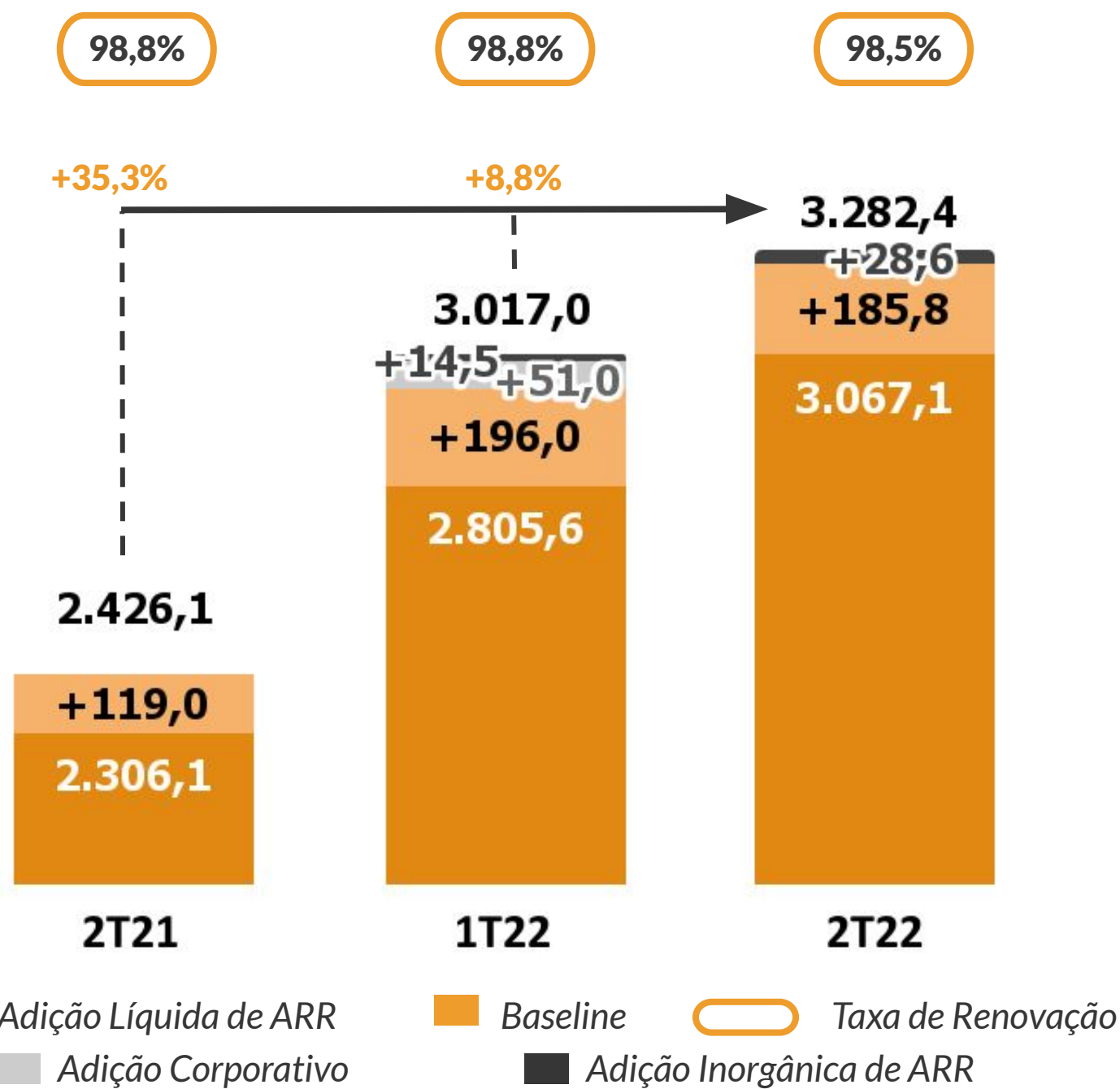
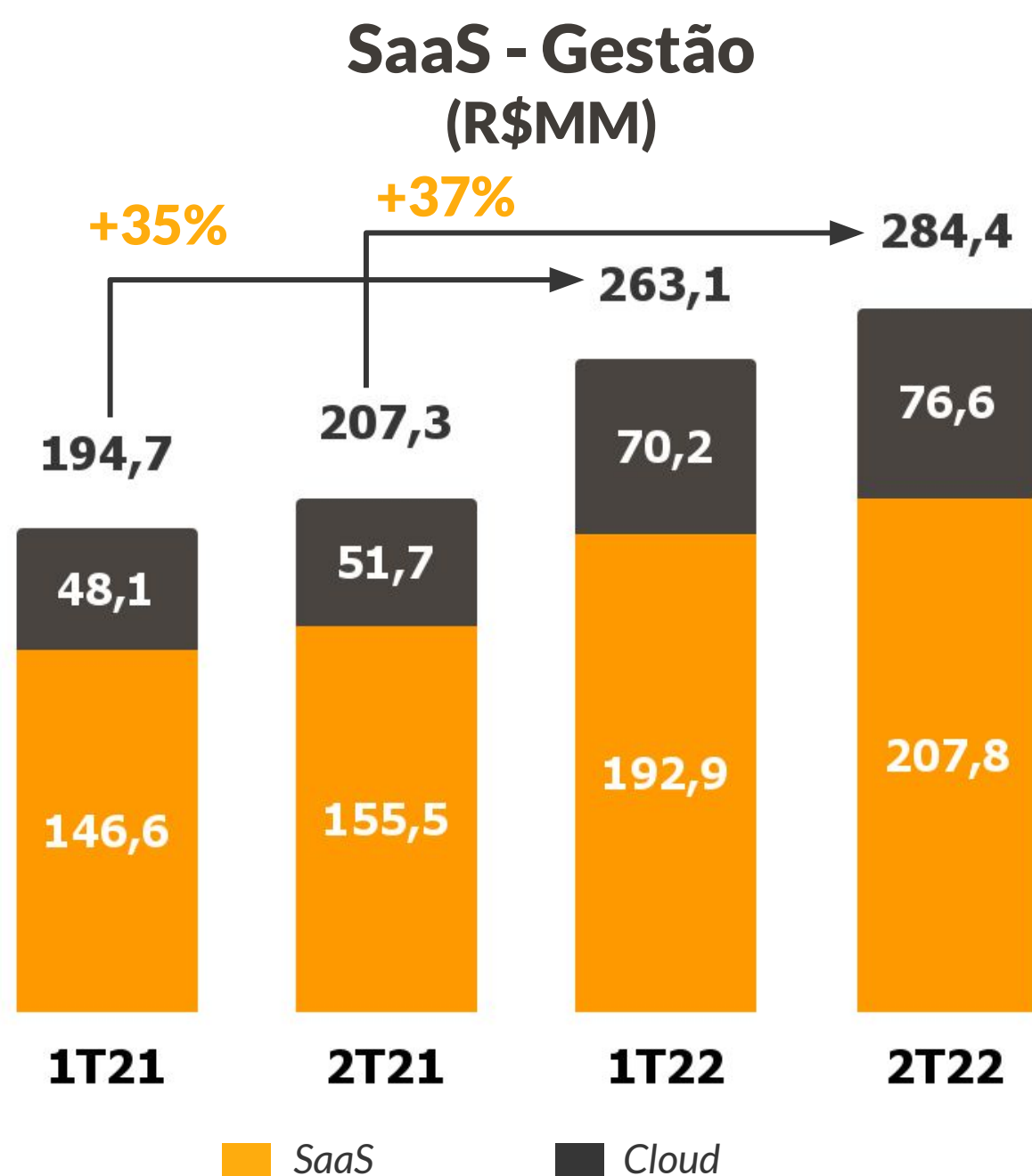
Crescimento de 27% na Receita Recorrente, com destaque para crescimento no Volume de vendas e Taxa de Renovação acima de 98%.

RECEITA RECORRENTE
R\$713MM (+27% vs 2T21)

Signings SaaS: 79% dos total de signings do 2T22
Novos clientes: 31% dos signings de SaaS do 2T22
% da Receita Recorrente em Gestão: 85%

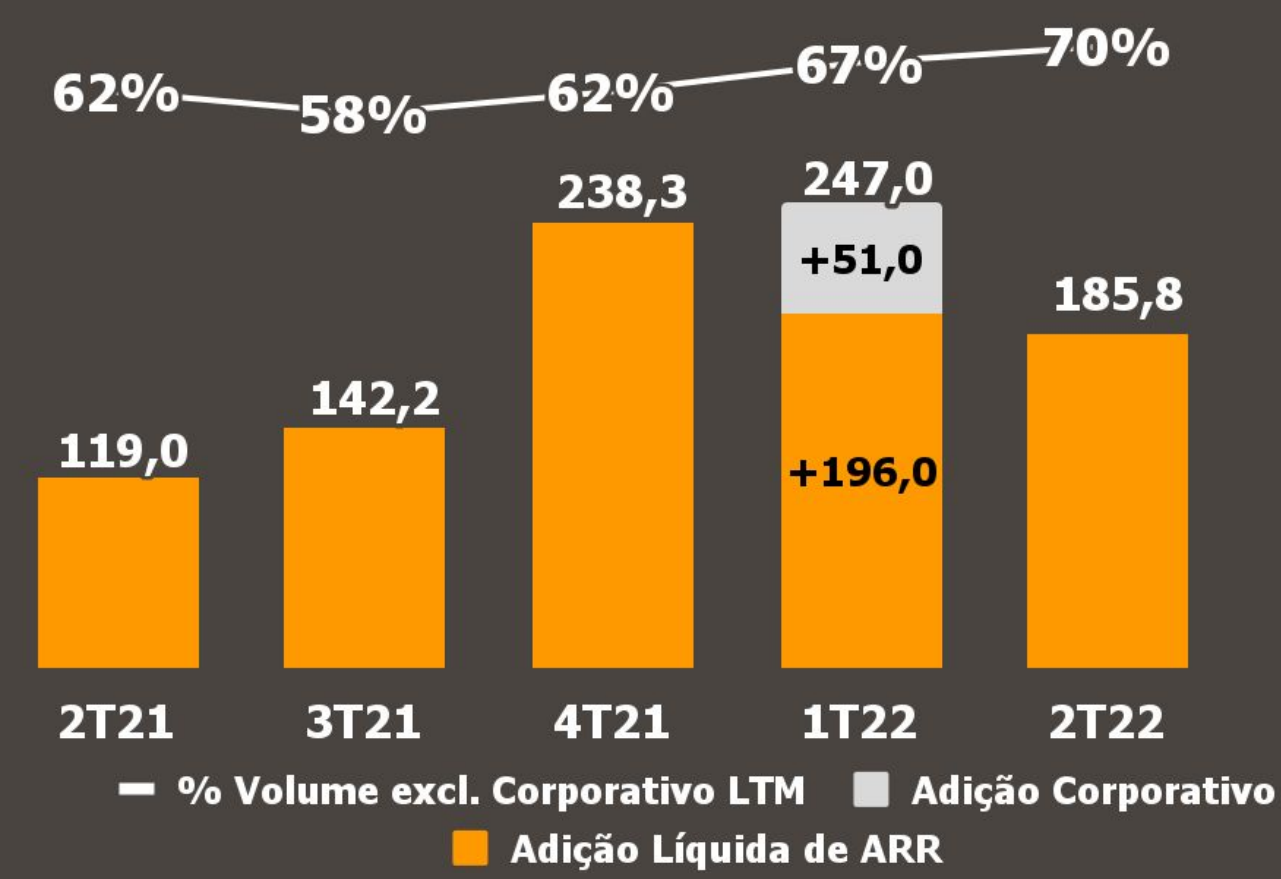
ARR (R\$MM) E TAXA DE RENOVAÇÃO
R\$186MM (+35% vs 2T21)

Adição bruta ARR LTM (excl. Modelo Corporativo)
~70% Volume - novos signings
~30% Preço - reajustes contratuais (Pricing Power)

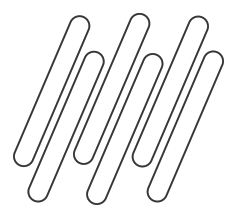


Destques - Trimestre

Adição Líquida de ARR (R\$MM)
Volume LTM (excl. Corporativo)

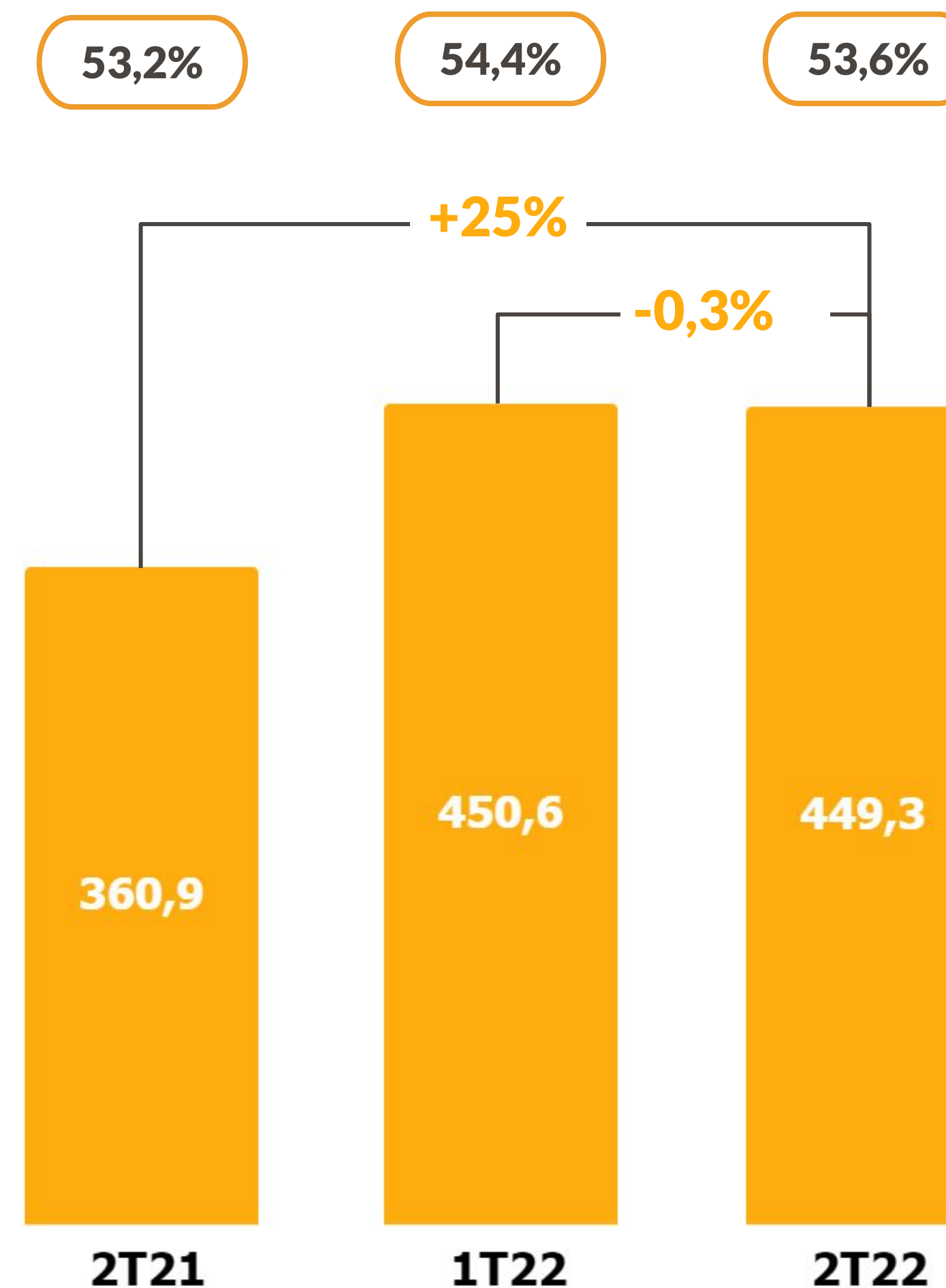


- Crescimento de 8 p.p. no Volume ano contra ano, aumentando representatividade vs. Preço
- O crescimento do Volume permitiu a TOTVS entregar mais Adição Líquida na comparação ano contra ano



MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Crescimento de 40 pontos base da Margem de Contribuição no ano contra ano, explicado principalmente pelo crescimento da Receita Recorrente, mesmo com a diluição apenas parcial do maior impacto do reajuste coletivo de salários no resultado do 1T22 versus 2021, ao passo que a inflação média de receita se manteve em patamares estáveis no período.



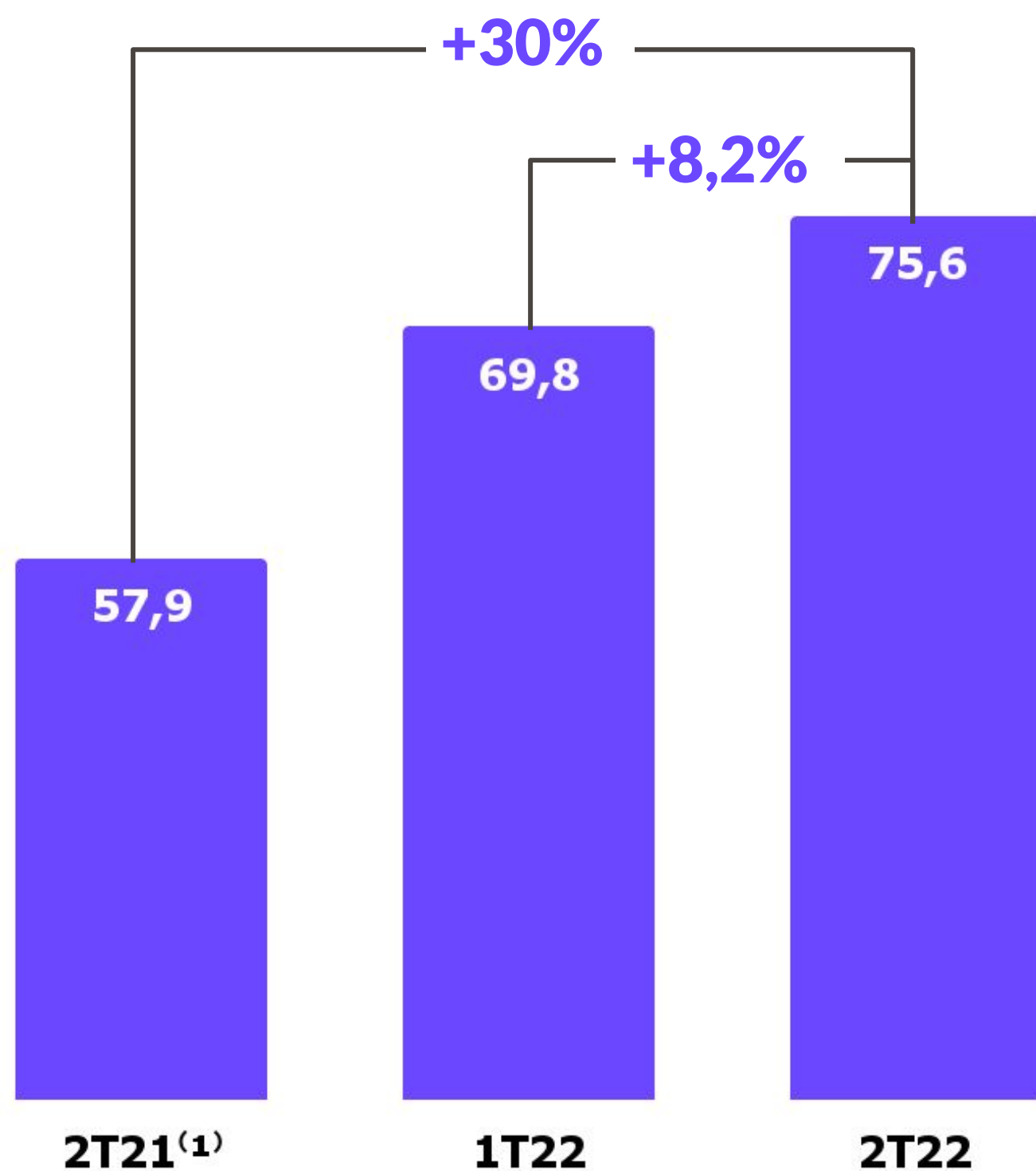
% Margem de Contribuição

Margem de Contribuição (R\$MM)

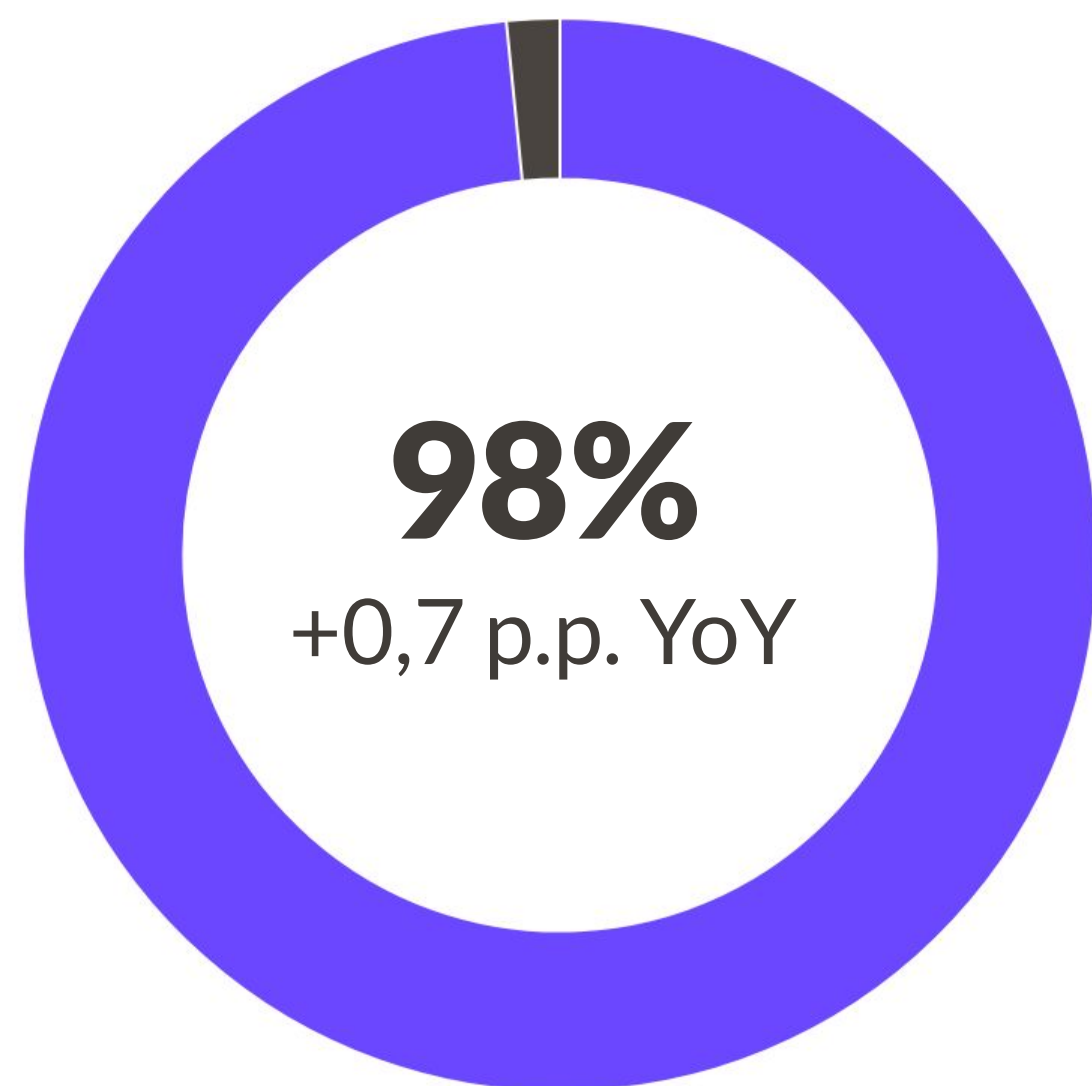
Business Performance

Receita Líquida do trimestre cresceu 30% versus o 2T21, na mesma base de comparação, puxada pelo avanço de 31% da Receita Recorrente

RECEITA (R\$MM)



RECEITA RECORRENTE 2T22



 % da Receita Recorrente vs Receita de Biz Performance

Destques - Trimestre

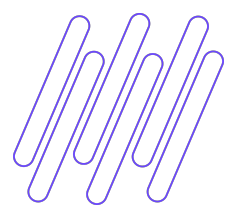
ARR (R\$MM) e Taxa de Renovação
(+34% YoY orgânico)

Métrica	2T21	1T22	2T22
Taxa de Renovação	97,5%	97,7%	97,3%
ARR (R\$MM)	231,9	284,2	305,5
Adição Inorgânica	+212,0	-	-
Adição Líquida de ARR	+2,6	+15,6	+21,3
Baseline	17,3	268,6	284,2

■ Adição Inorgânica ■ Adição Líquida de ARR
■ Baseline Taxa de Renovação

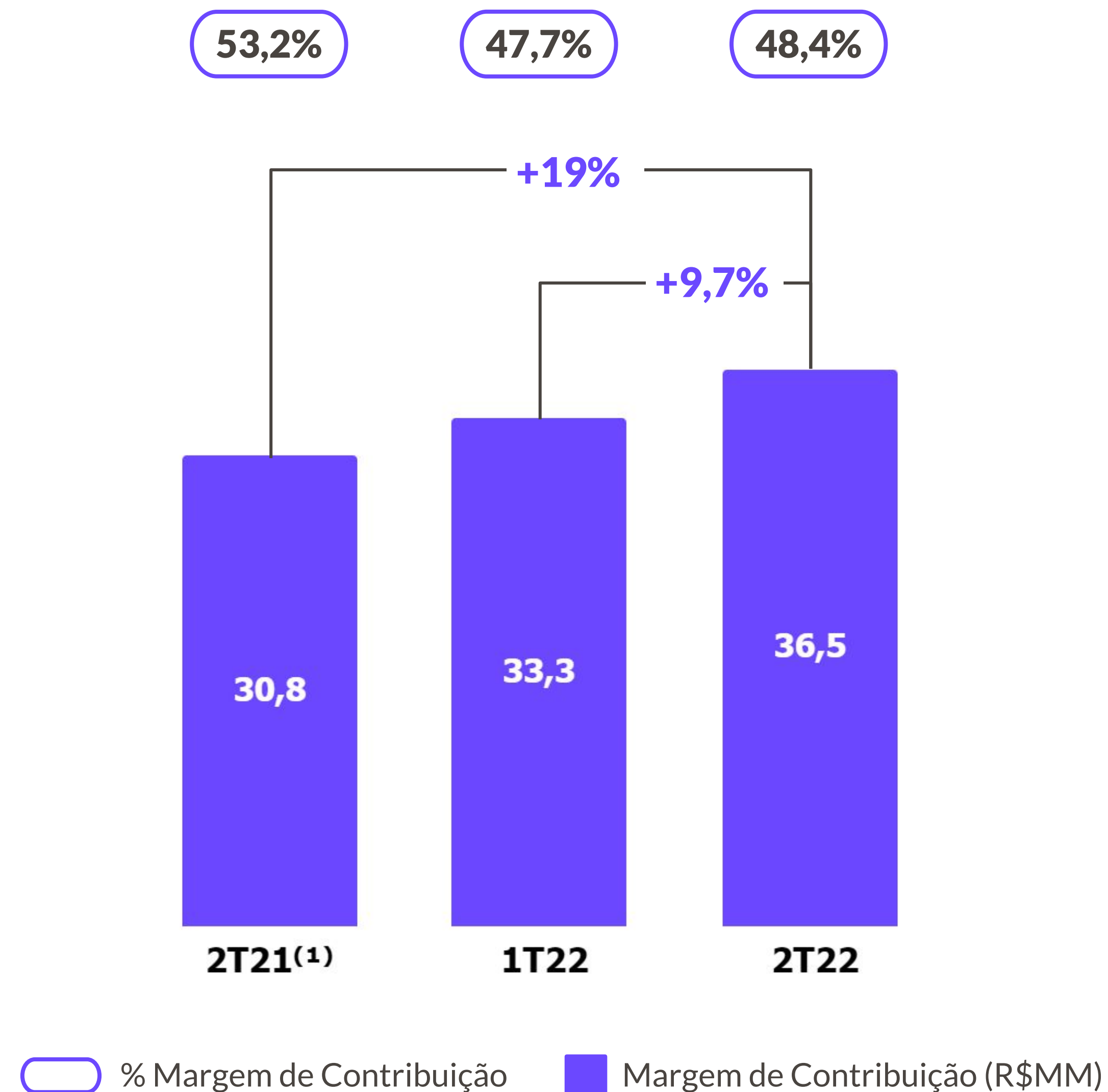
- Recorde histórico de Adição Líquida de ARR
- Expansão de *up-selling* do produto Entry-Level e do *cross-selling* do produto CRM na RD Station

Notas: (1) Considera os resultados não auditados da RD Station de jan/21-mai/21

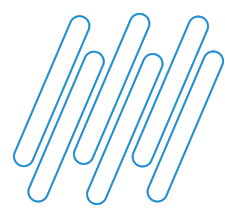


MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

O aumento de 70 pontos base sobre o 1T22, ocorreu principalmente pelo **crescimento de 7,9% da Receita Recorrente**, demonstrando que, mesmo com um momento e mandato focado na aceleração da receita, a TOTVS sempre busca equilibrar crescimento e rentabilidade na Dimensão de Business Performance.



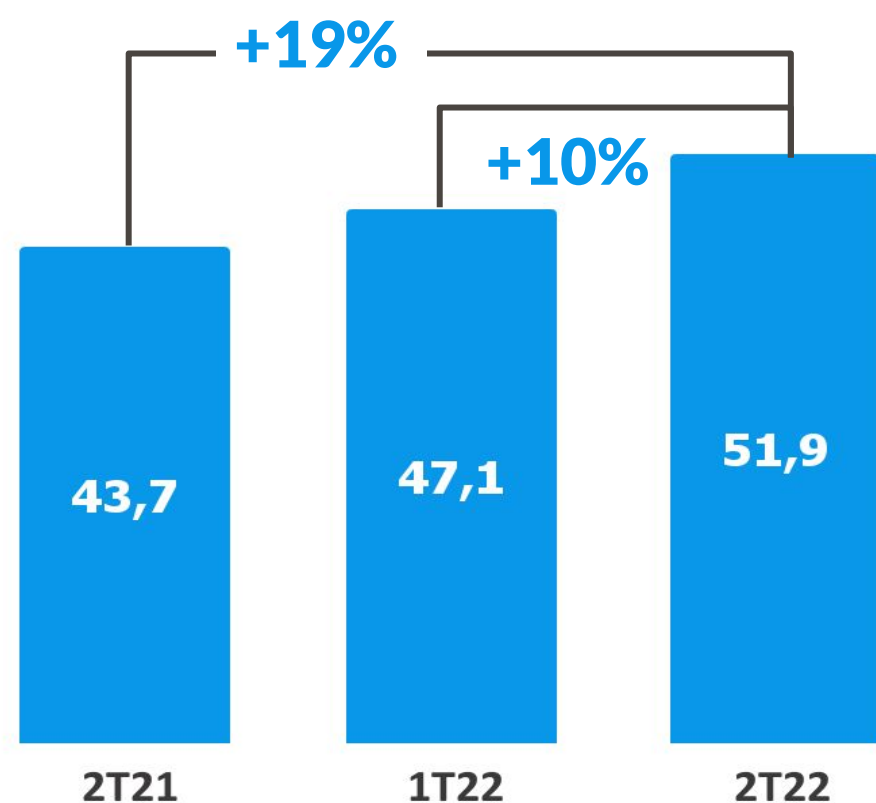
Notas: (1) Considera os resultados não auditados da RD Station de jan/21-mai/21



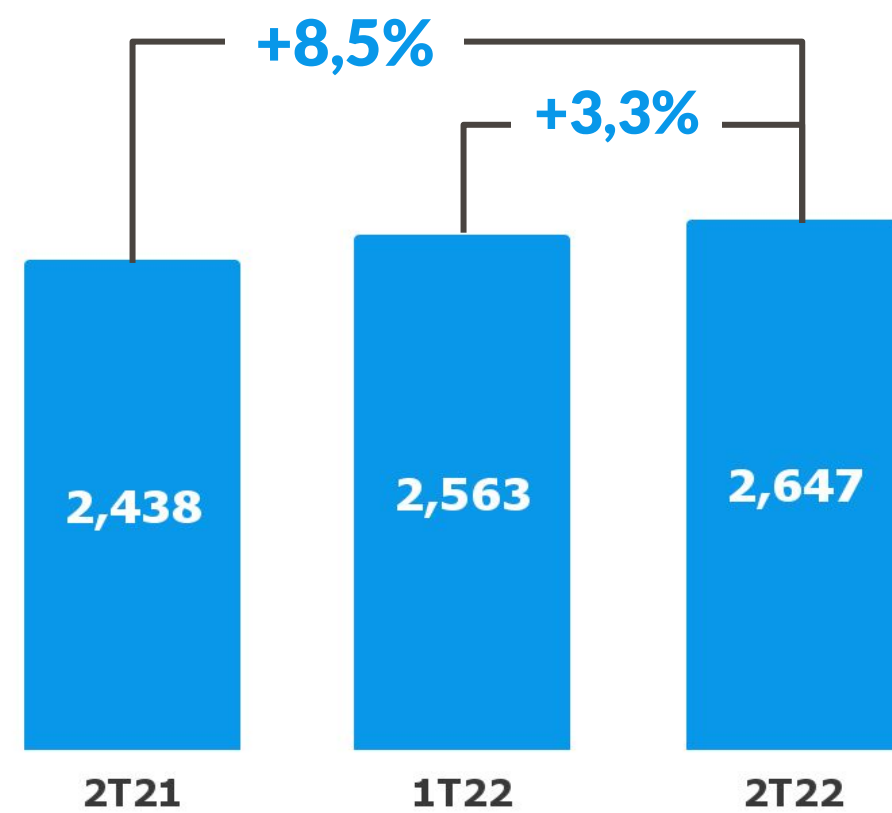
Techfin

Receita Líquida de Funding cresceu 10% trimestre contra trimestre, com aumento de 11,6 pp na Margem de Contribuição

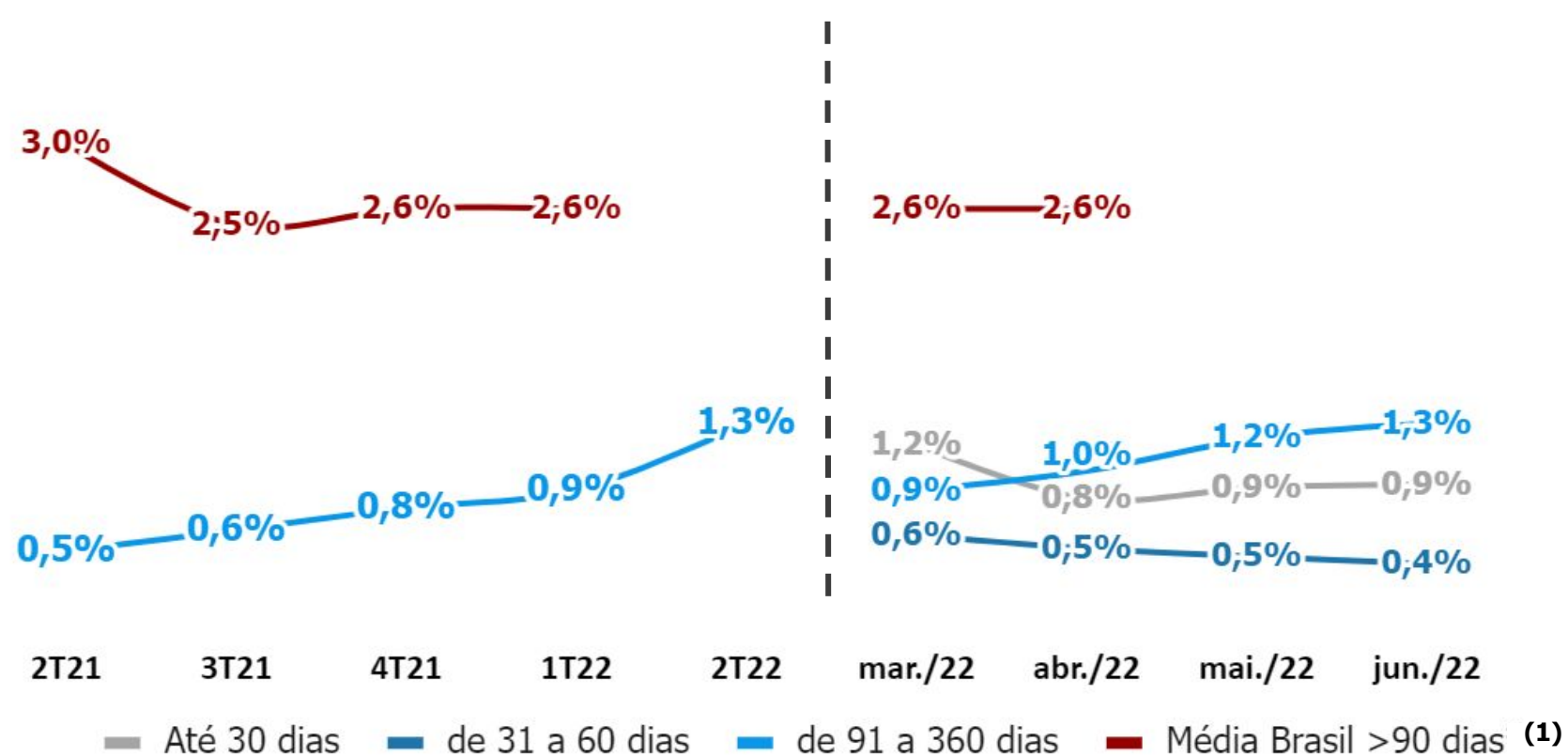
Receita Techfin Líq. de Funding (R\$MM)



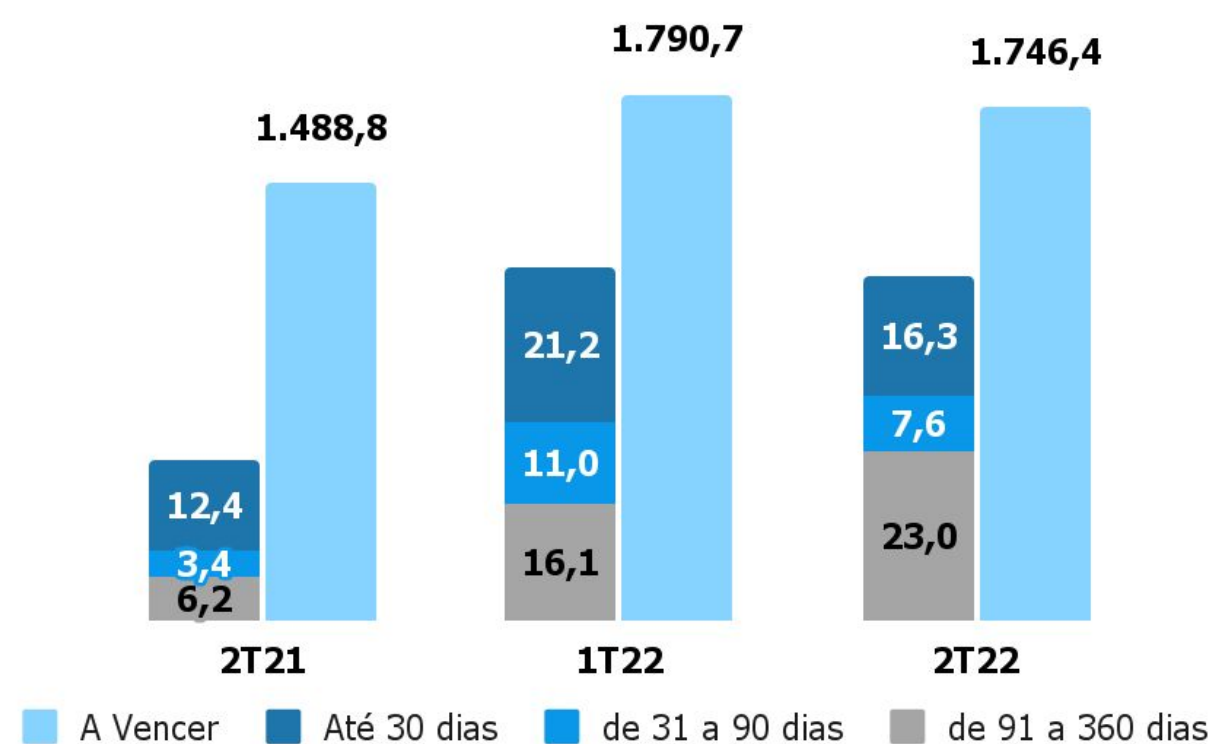
Produção de Crédito (R\$bi)



Inadimplência (% Carteira de Crédito)

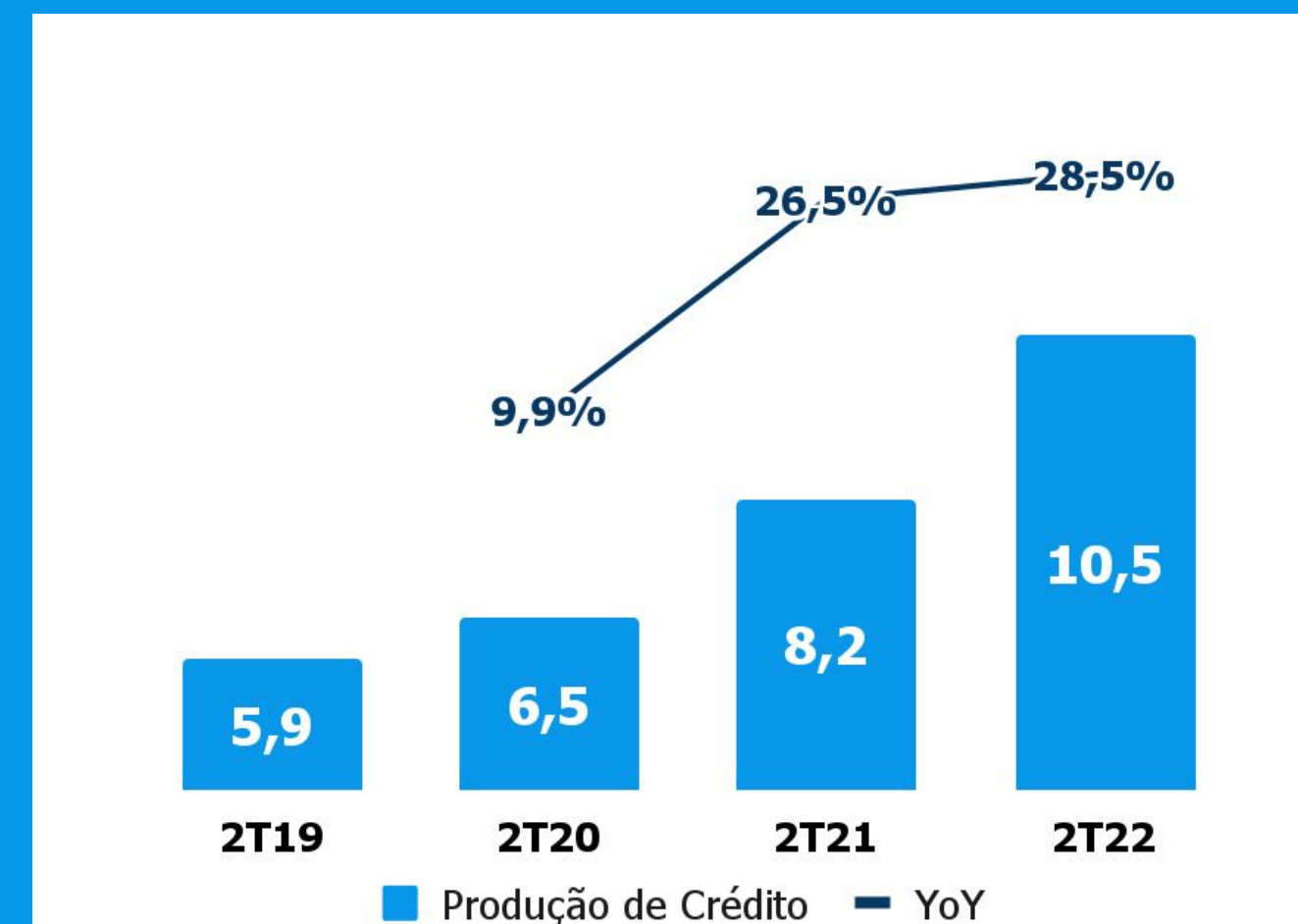


Carteira de Crédito (R\$ MM)



Destaques - Trimestre

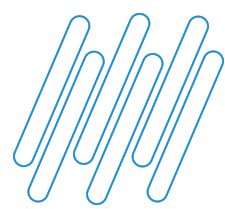
Produção de Crédito LTM (R\$bi)



Pipeline da Supplier Produto Mais Negócios (%)

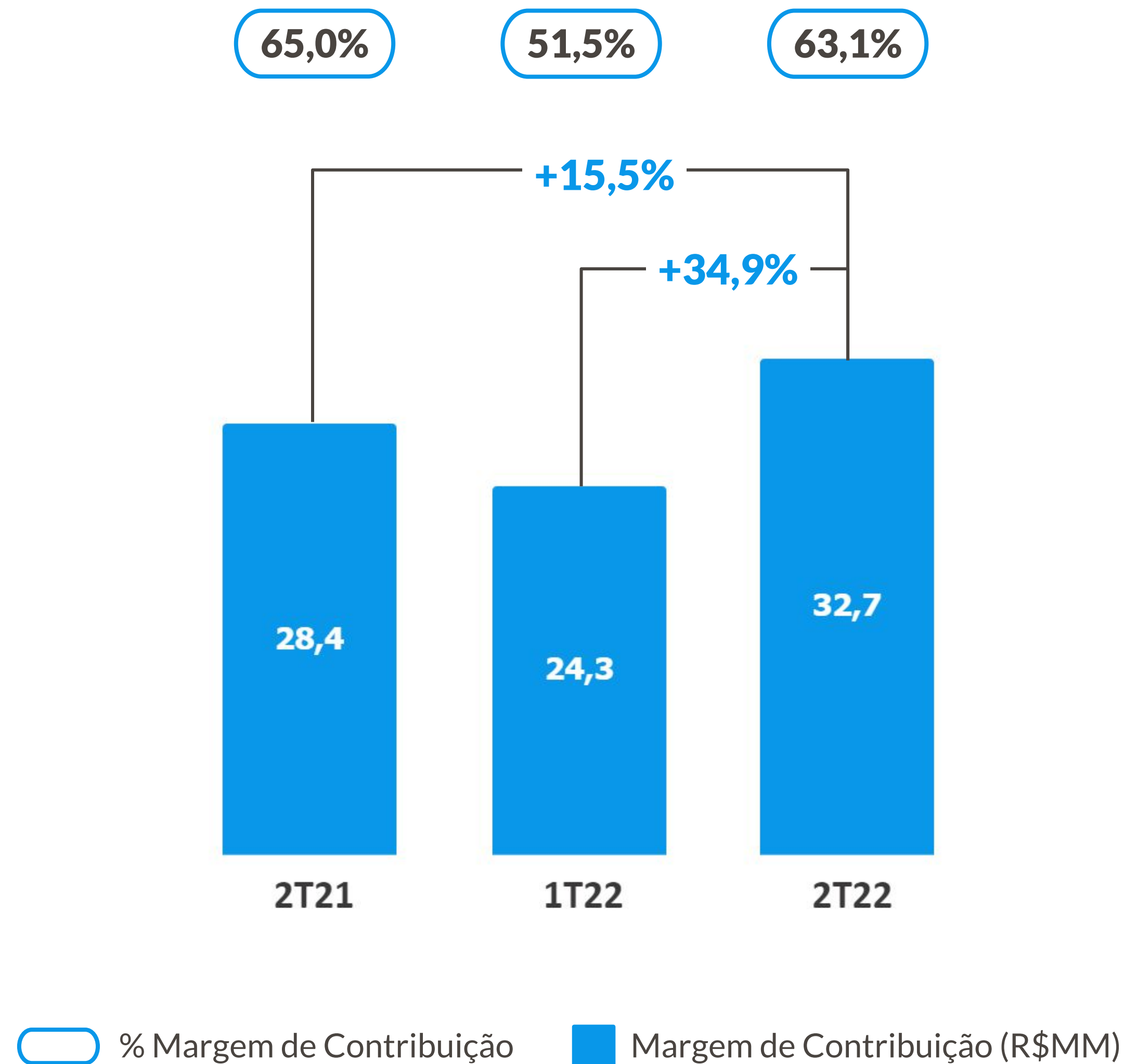
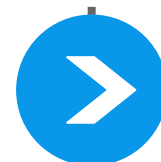
56%
Afiliações em
Prospecção

60%
Afiliações em
Implantação



MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

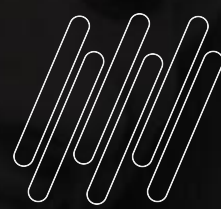
Expansão de 11,6 pp comparado ao 1T22, devido principalmente ao crescimento de 10% da Receita Líquida de Funding e pela redução de 29% na Provisão para Perda Esperada.





03

CAPITAL HUMANO & ESG



Cultura forte

Time diverso e multidisciplinar

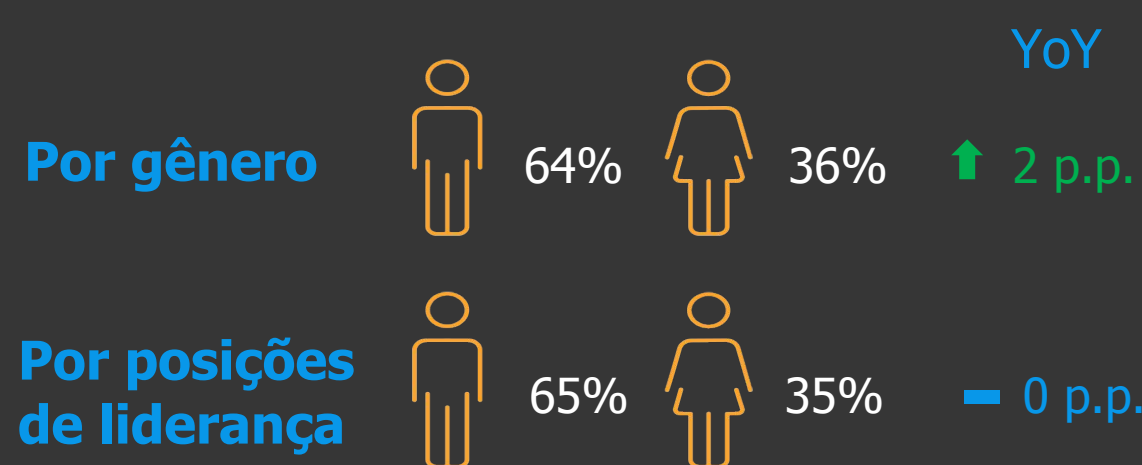
□ **Aumento** de participação dos Grupos de Afinidade – 2022 – 1 ano!

Implementação dos programas:

#inclusãonaTOTVS

inclusão de PCDs e banco de Talentos

#elasnaTOTVS com reflexo positivo nos indicadores de gênero



+ **96% dos TOTVERS** acreditam no futuro da organização

+ **93% dos TOTVERS** dizem que os líderes agem de acordo com a cultura #SOMOSTOTVERS



- **Aumento** do número de contratações
- **Aumento** de awareness e reputação



Atração e desenvolvimento de talentos

TOTVS como principal **escolha dos talentos e jovens para carreira Tech**

□ Estratégia para desenvolvimento de pipeline de jovens:

Ampliar pipeline e contribuir para transformação do país por meio da capacitação em tech.



Ser referência para profissionais em início de **carreira em tecnologia** atraindo e desenvolvendo jovens talentos

□ **Redução** do Attrition: menor número de saídas voluntárias (últimos 15 meses)

□ **Aumento 3 pontos** no e-NPS (*Employee Net Promoter Score*) vs 2021



Certificação GPTW pelo terceiro ano consecutivo

Satisfação e retenção de TOTVERS como estratégia de negócio



Engajamento e retenção

□ **Cultura forte**



□ **Atração e desenvolvimento de talentos**



□ **Engajamento e retenção**

(-) **exposição** à oscilação de mercado de talentos e (+) **oportunidade** de atração e valorização da TOTVS



Relato Integrado 2021

E

Incorporação de dados sobre **emissões de gases de efeito estufa** (Relatório no modelo da CDP, *Carbon Disclosure Project*), e **ampliação do disclosure das iniciativas e projetos da TOTVS** no âmbito das ODS (Objetivos de Desenvolvimento Sustentável)

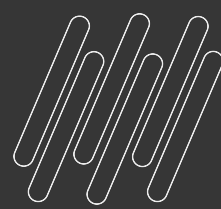
S

Implementação do **modelo de trabalho flexível, saúde mental, diversidade e inclusão, educação para o trabalho** e parcerias para implementação desta agenda

G

Avanços na **revisão da matriz de riscos, iniciativas LGPD** e a **conclusão da implementação das comissões ODS** e temáticas ESG





MENSAGEM FINAL

Jornada para tornar a TOTVS no *Trusted Advisor* de seus Clientes

Nossa proposta de valor é melhorar o resultado das empresas e, através da tecnologia, ajudá-las a alavancar seus negócios, sendo mais rentáveis e crescendo suas operações. Esta é uma proposta ampliada, que reflete a construção do ecossistema 3D, e que segue se beneficiando da necessidade das empresas de investir em tecnologia, independentemente do cenário econômico.

O processo de consolidação das 3 dimensões de forma integrada, interligada e interdependente, auxiliará cada vez mais nossos clientes a venderem mais e de forma mais inteligente com Biz Performance, a terem acesso mais amplo, simples e barato a serviços financeiros com Techfin e a ter mais eficiência nos processos com Gestão.



GESTÃO

Crescimento da Receita Recorrente de Gestão segue impulsionada pelo crescimento da Receita de SaaS e ampliando sua relevância na receita total, atingindo o este trimestre o patamar histórico de 85% da ROL Gestão



BUSINESS PERFORMANCE

Adição recorde de ARR no período demonstra um avanço consistente nas vendas ao longo do trimestre e reforça o tamanho da oportunidade deste mercado com baixa penetração. Seguimos convictos no potencial desta Dimensão e apostando forte em um crescimento acelerado, porém em equilíbrio com a rentabilidade



TECHFIN

Melhora da Margem de Contribuição no trimestre comprova que este é um negócio diferenciado, com capacidade de rapidamente ajustar a operação para manter o crescimento, preservando seu ativo mais valioso, o sadio histórico de baixo nível de perdas de crédito.

OBRIGADO



Relações com Investidores

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

- Tecnologia + Conhecimento são nosso DNA.
- O sucesso do cliente é o nosso sucesso.
- Valorizamos gente boa que é boa gente.



totvs.com



totvs.store



[@totvs](https://twitter.com/totvs)



[@totvs](https://www.instagram.com/totvs)



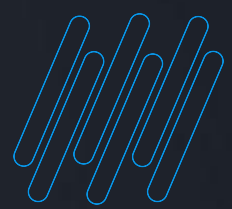
[/totvs](https://www.youtube.com/totvs)



[company/totvs](https://www.linkedin.com/company/totvs)

[#SOMOSTOTVERS](https://twitter.com/totvs)





EARNINGS PRESENTATION 2Q22

» Investor Relations

Dennis Herszkowicz
CEO

Gilsomar Maia
CFO/ IRO

Izabel Branco
HR Executive Officer

◀ 2022 / August



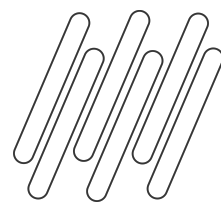
WE ARE THE LARGEST TECHNOLOGY COMPANY IN BRAZIL

An absolute leader in systems and platforms for business management, TOTVS delivers productivity to more than 75 thousand clients by the digitalization of businesses.

Going far beyond ERP, it offers financial services and business performance solutions, investing approximately R\$2 billion in research and development in the last five years to meet the demand of 12 sectors of the economy.

As a Brazilian Company, TOTVS believes in a “Brazil that makes it happen” and supports the growth and sustainability of thousands of businesses and entrepreneurs, across the whole country, through its technology.

For further information, please visit: www.totvs.com

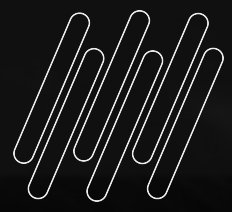


LEGAL NOTICE



All information contained in this presentation and any statements that may be made during this conference call connected to TOTVS' business prospects, projections, and operating and financial goals are based on beliefs and assumptions of the Company's Management, as well as information currently available. Forward-looking statements are not any guarantee of performance. They involve risks, uncertainties and assumptions as they refer to future events and, hence, depend on circumstances that may occur or not. Investors should understand that general economic conditions, industry conditions, and other operating factors could also affect the future results of TOTVS and could lead those results to differ materially from those mentioned in such forward-looking statements.





2Q22 EARNINGS: HIGHLIGHTS

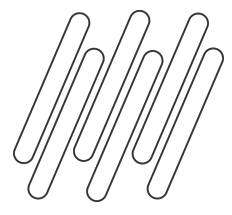
- + Net Revenue Growth of 30% YoY, once again driven by growth in Management Recurring Revenue
- + Increase in the QoQ EBITDA Margin, even with the dilution still in progress of the collective bargain agreement and without the positive effect of the 1Q22 Corporate Model License revenue
- + Techfin: significant expansion of the Contribution Margin, with Revenue Net of Funding growth acceleration and reduction of the Provision for Expected Losses
- + Business Performance: QoQ Recurring Revenue growth reacceleration and Record ARR Net Addition

BUILDING A 3D ECOSYSTEM
INTERCONNECTED AND INTERDEPENDENT



01

Financial & Operational 2Q22 Highlights



CONSOLIDATED RESULTS

Revenue Net⁽¹⁾ grew 30% vs 2Q21, with emphasis on:

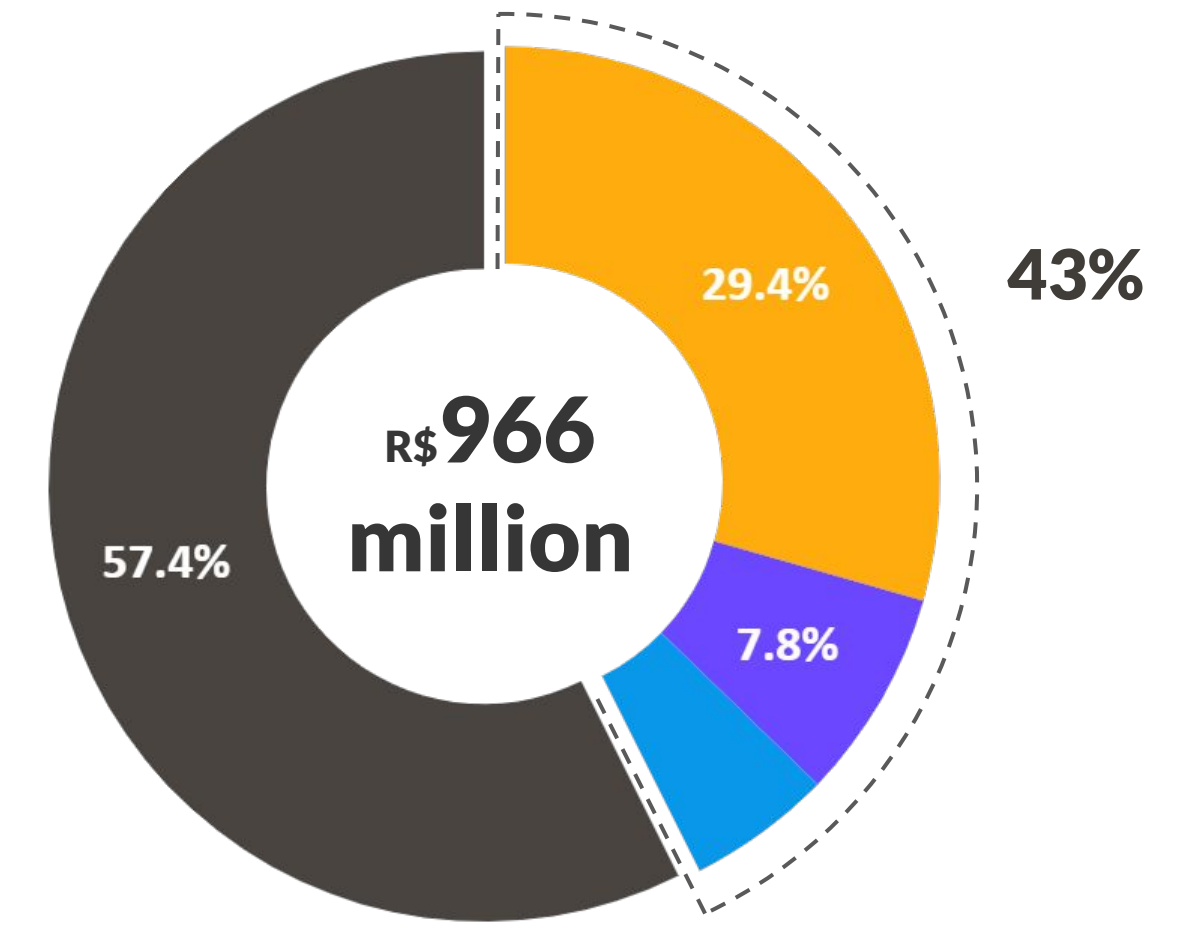
- **Management Recurring Revenue +27%** vs 2Q21
- **Net Revenue Acceleration from Business Performance +8.2%** vs 1Q22
- **Adjusted EBITDA Margin of 23.7%**, +10 bp vs 1Q22

<p>NET REVENUE⁽¹⁾</p> <p>R\$966 million</p> <p>+30% vs 2Q21</p>	<p>MANAGEMENT SAAS REVENUE</p> <p>R\$284 million</p> <p>+37% vs 2Q21</p>
<p>BIZ PERFORMANCE RECORD ARR NET ADDITION</p> <p>R\$21 million</p> <p>+36% vs 1Q22</p>	<p>TECHFIN CONTRIBUTION MARGIN</p> <p>63.1%</p> <p>+11.6pp vs 1Q22</p>

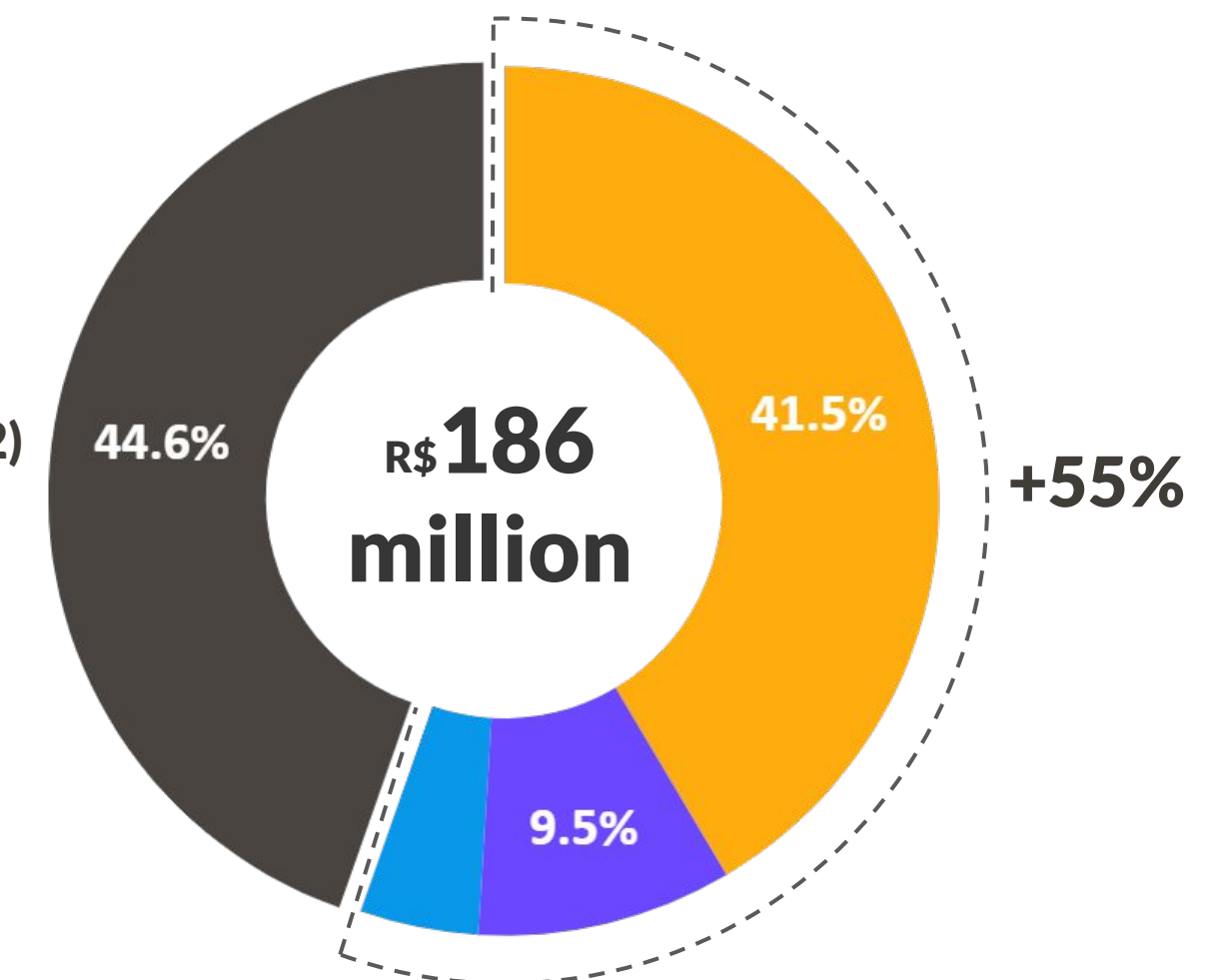


NET REVENUE ⁽¹⁾

2Q22

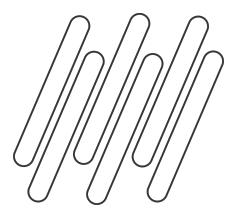


2Q22 vs 2Q21⁽²⁾
Growth



Other Management
 SaaS Management
 Biz Performance
 Techfin

Notes: (1) Non-GAAP Revenue net of Funding, represents the Techfin Revenue net of Funding Cost consolidated in the Total Company's Revenue; and (2) Management revenue, plus Techfin and Business Performance Revenue on the same comparison basis



FINANCIAL & OPERATIONAL HIGHLIGHTS

Rule of 40

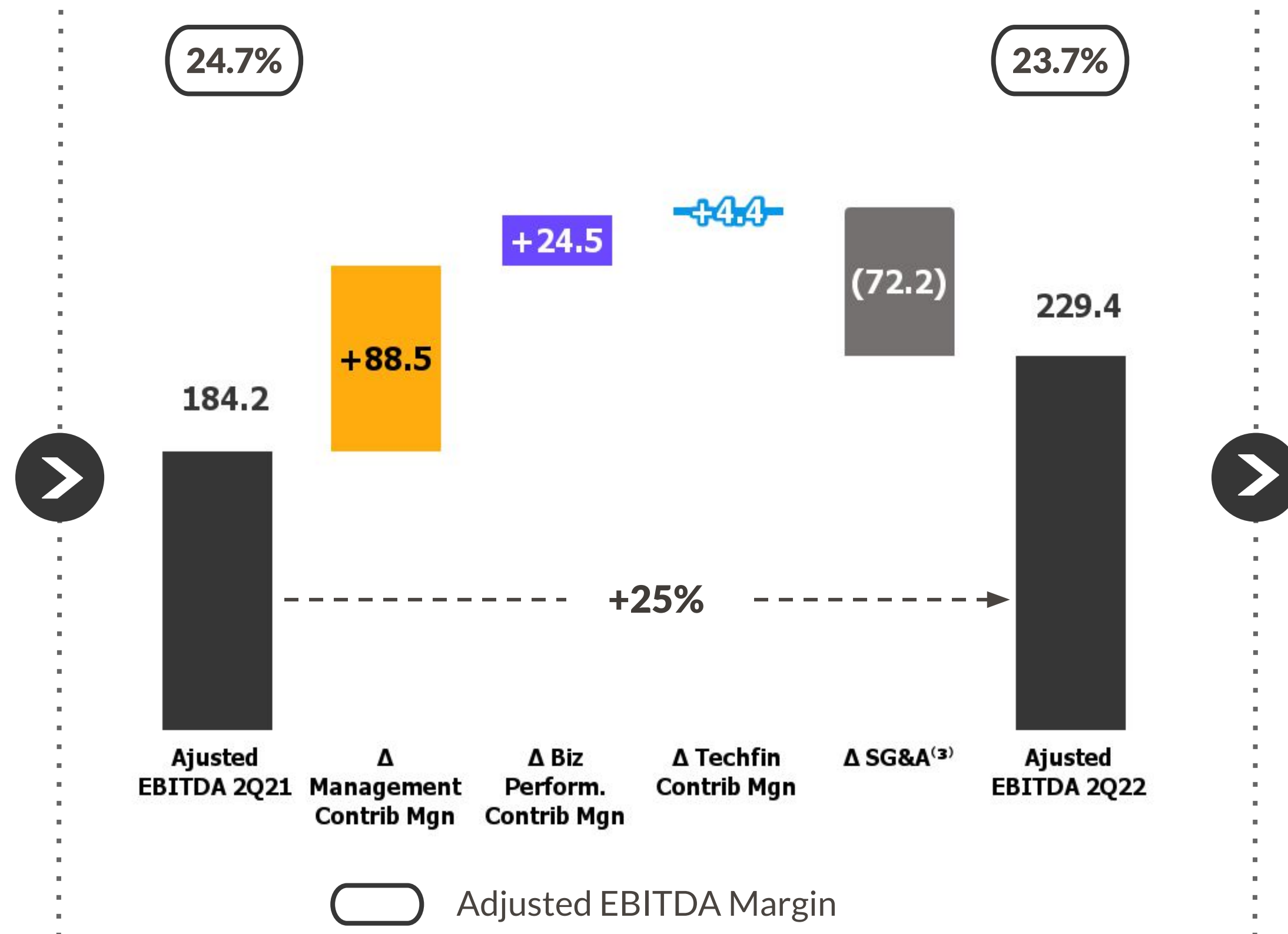
Rule of 40 increase of 8.1 p.p., driven by Revenue growth, showing once again that the Company has been capable of growing in a balanced way, with an increase in the relevance of recurring and transactional revenues and maintenance of profitability at healthy levels.

NET REVENUE GROWTH 2Q22 vs. 2Q21

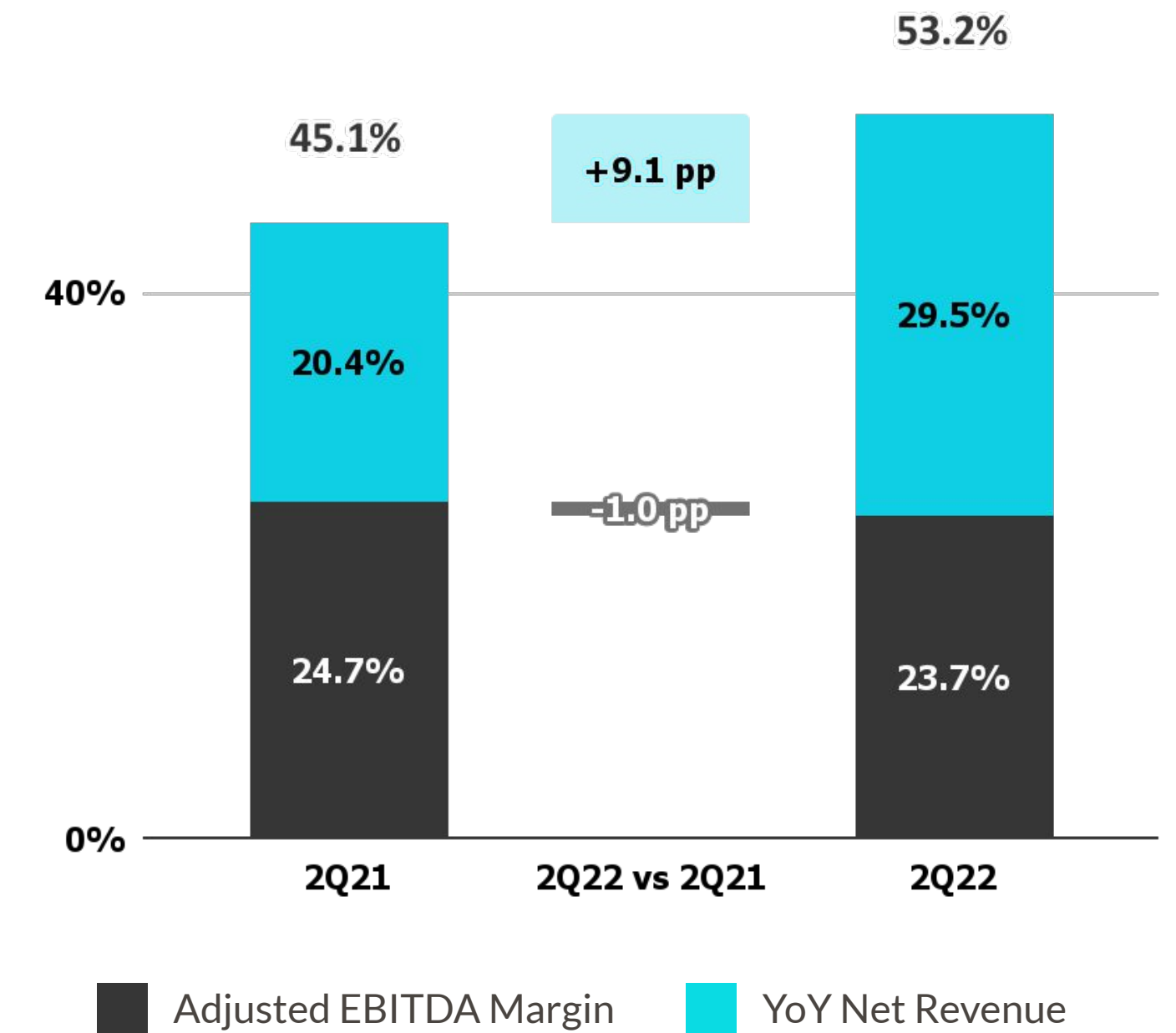
- Management**
+23.6%
+1.2% vs 1Q22
- Biz Performance⁽¹⁾**
+30.4%
+8.2% vs 1Q22
- Techfin⁽²⁾**
+18.8%
+10.1% vs 1Q22

Consolidated Revenue
+30%
+2.2% vs 1Q22

ADJUSTED EBITDA 2Q22 vs. 2Q21 (R\$ million)



RULE OF 40

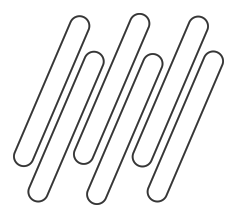


Notes: (1) Considers RD Station's unaudited results from jan/21-may/21; (2) Techfin Revenue net of Funding; e (3) Sum of Sales, Marketing, General and Administrative and Other Expenses and Equity Pick-up

02

3-Dimensional Ecosystem





3-DIMENSIONAL ECOSYSTEM - MANAGEMENT

Management

27% Growth in Recurring Revenue, highlighting the growth in sales Volume and Renewal Rate above 98%.

RECURRING REVENUE

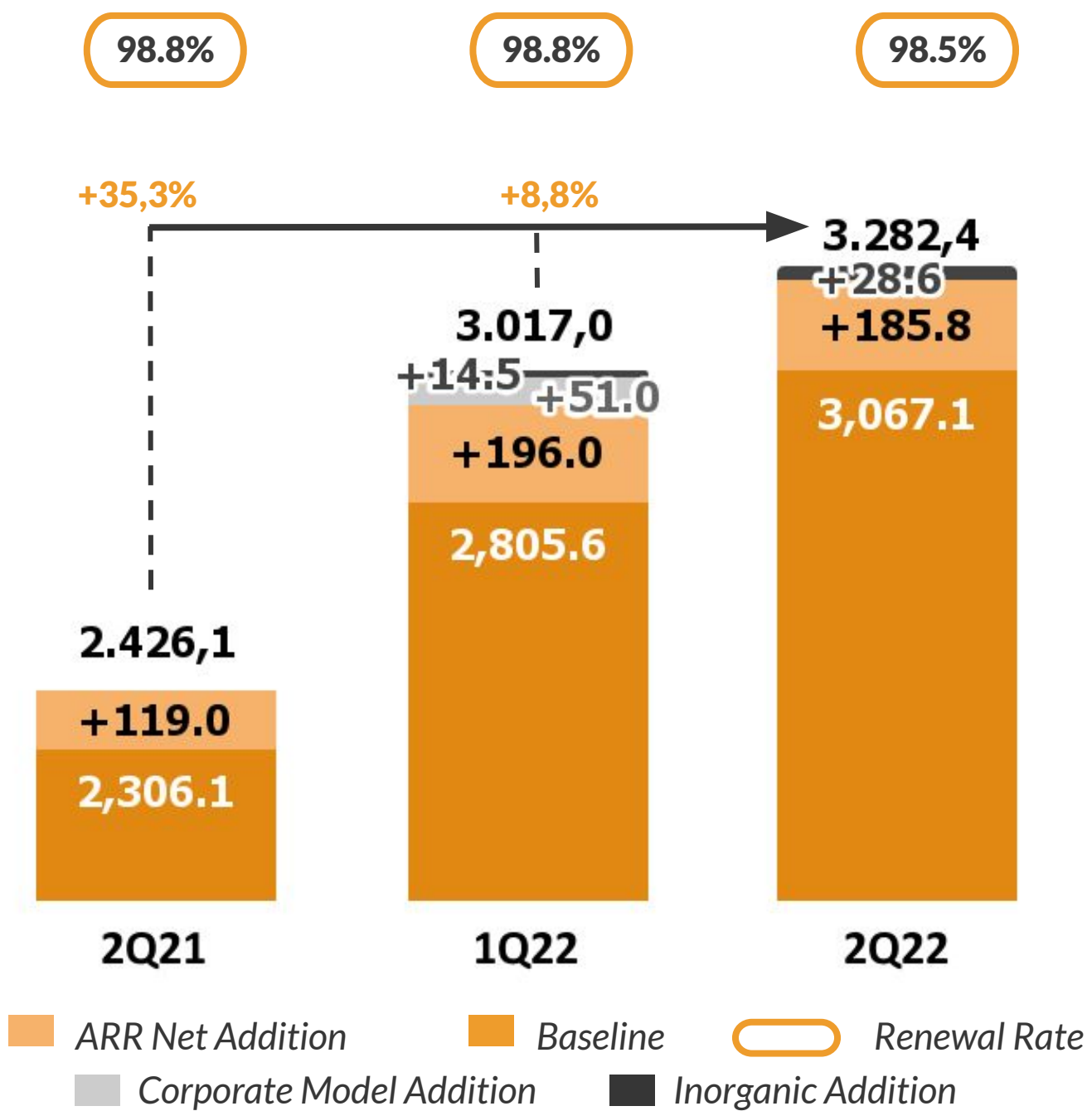
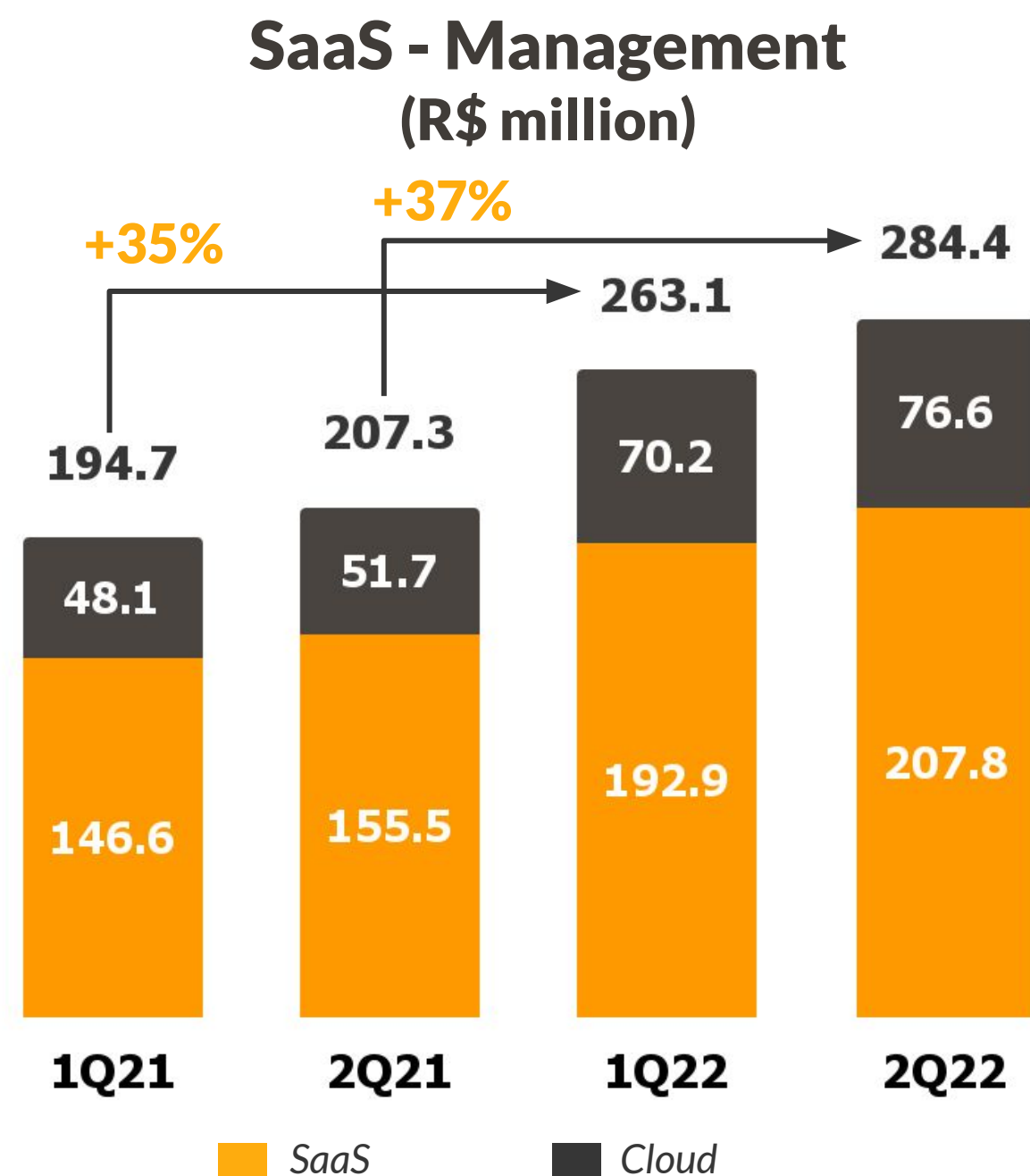
R\$713 million (+27% vs 2Q21)

- SaaS Signings: **79%** of new signings in 2Q22
- New clients: **31%** of SaaS signings in 2Q22
- % Management Recurring Revenue: **85%**

ARR (R\$ million) and RENEWAL RATE

R\$186 million (+35% vs 2Q21)

- Gross ARR Addition LTM (excl. Corporate Model)
- ~**70% Volume** - new signings
- ~**30% Price** - inflation pass-through (Pricing Power)



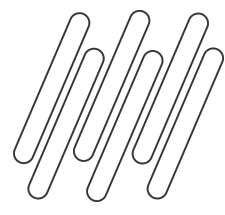
Quarter Highlights

ARR Net Addition (R\$ million) LTM Volume (excl. Corporate Model)

Quarter	LTM Volume (excl. Corporate Model)	ARR Net Addition	% Volume
2Q21	119.0	48.1	62%
3Q21	142.2	51.7	58%
4Q21	238.3	70.2	62%
1Q22	247.0	76.6	67%
2Q22	185.8	76.6	70%

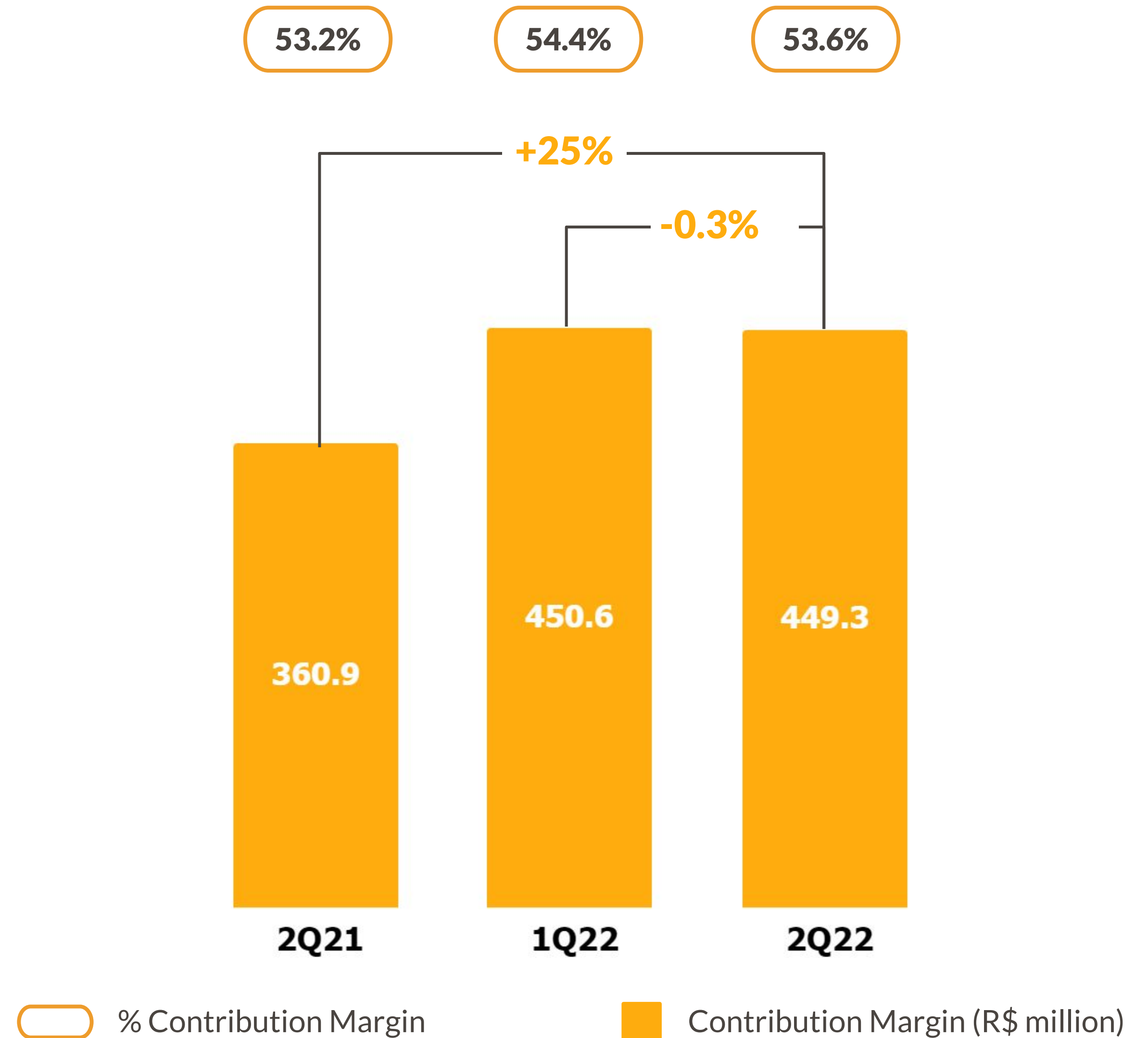
Legend: % Volume excl. Corporate Model LTM (Grey line), Corporate Model Addition (Light Grey bar), ARR Net Addition (Orange bar)

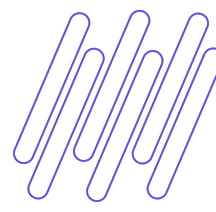
- Growth of 8 p.p. in Volume YoY, increasing the representativeness vs. Price
- The growth in Volume allowed TOTVS to deliver more Net Addition YoY



CONTRIBUTION MARGIN

Growth of 40 basis points in the Contribution Margin YoY, mainly explained by the growth in Recurring Revenue, even with partial dilution of the major result impact of collective bargain agreement on the 1Q22 versus 2021, while the average inflation pass-through in revenue remained at stable levels in the period.



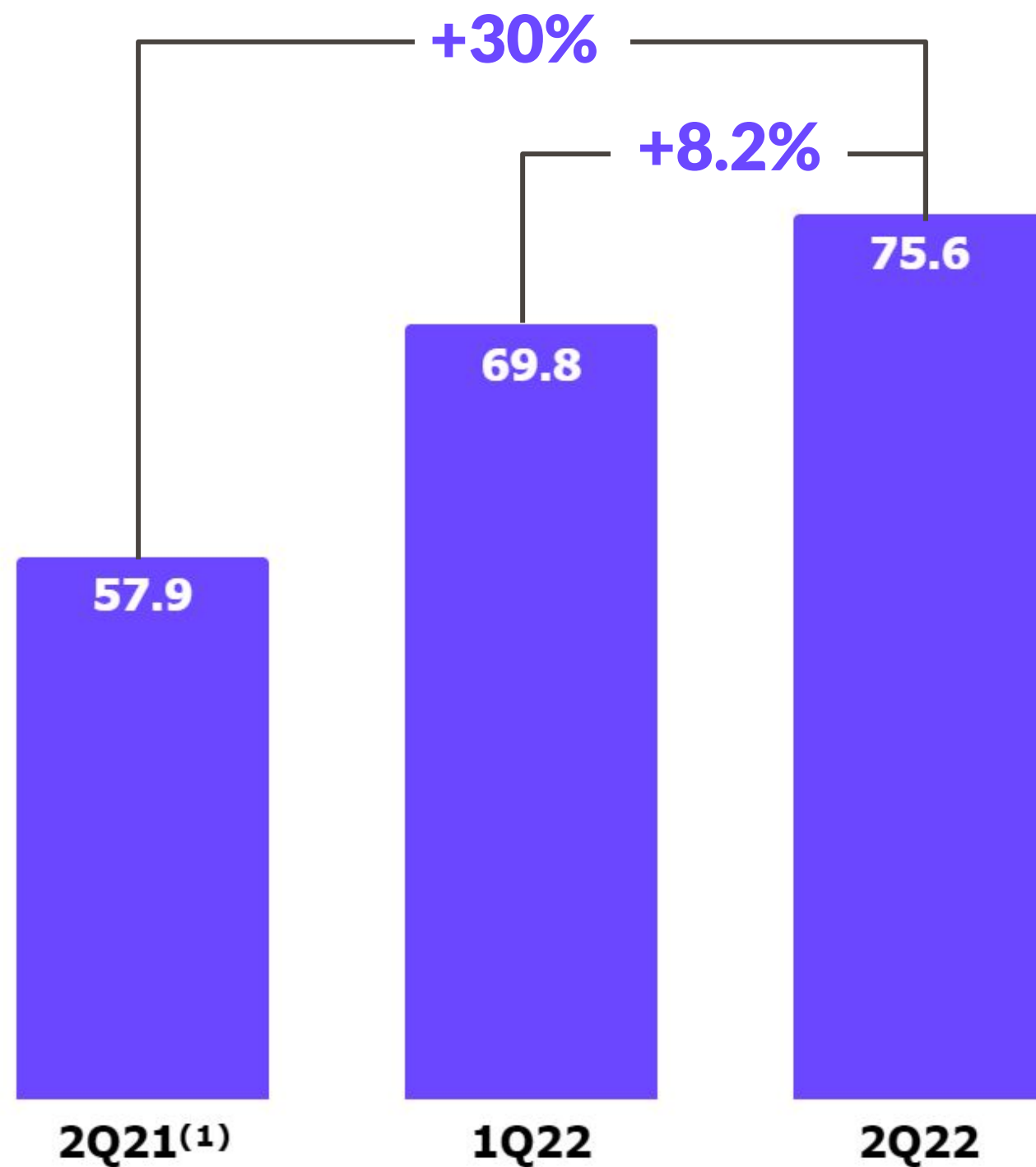


3-DIMENSIONAL ECOSYSTEM - BUSINESS PERFORMANCE

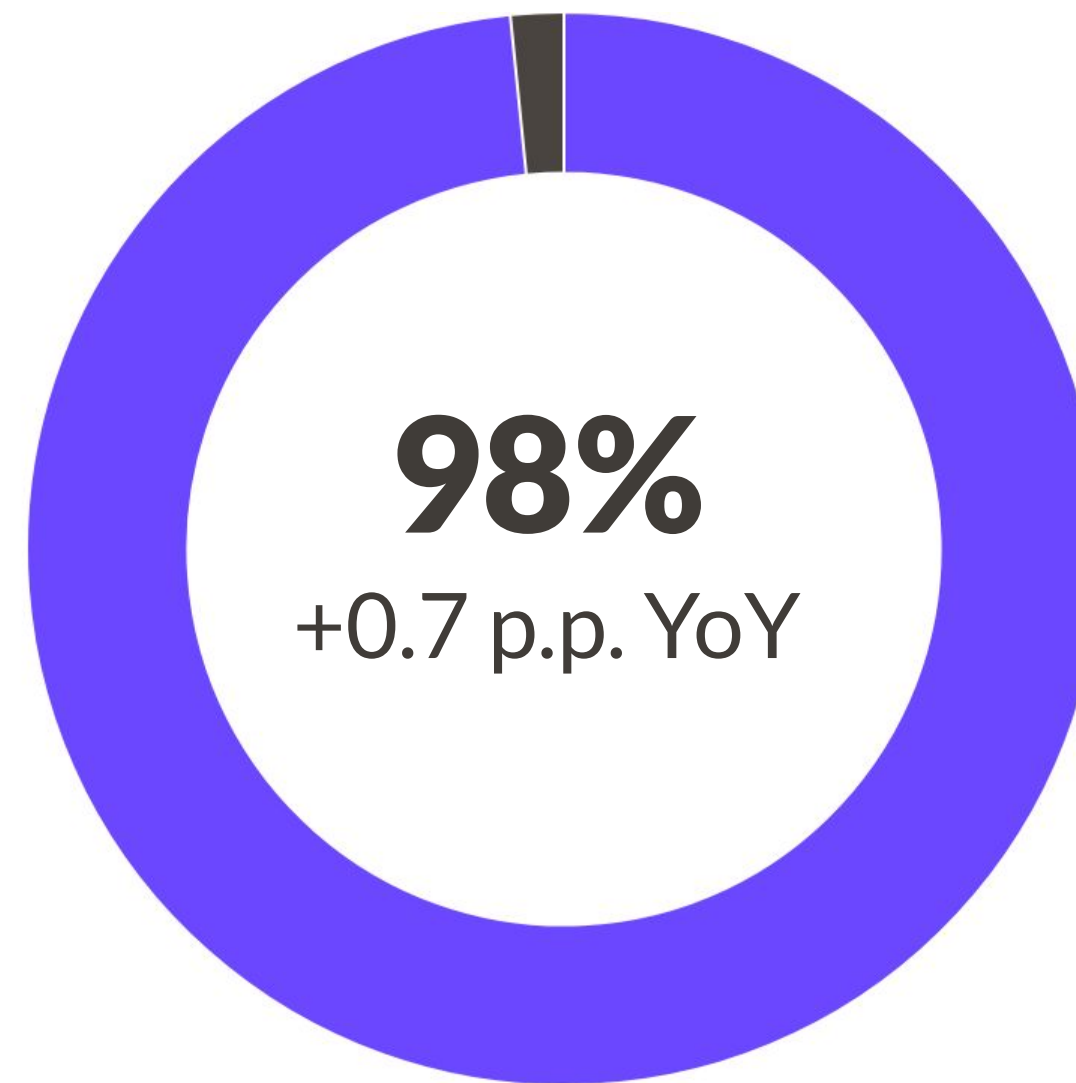
Business Performance

Net Revenue for the quarter grew 30% versus 2Q21, on the same comparison basis, driven by the 31% increase in Recurring Revenue

REVENUE (R\$million)



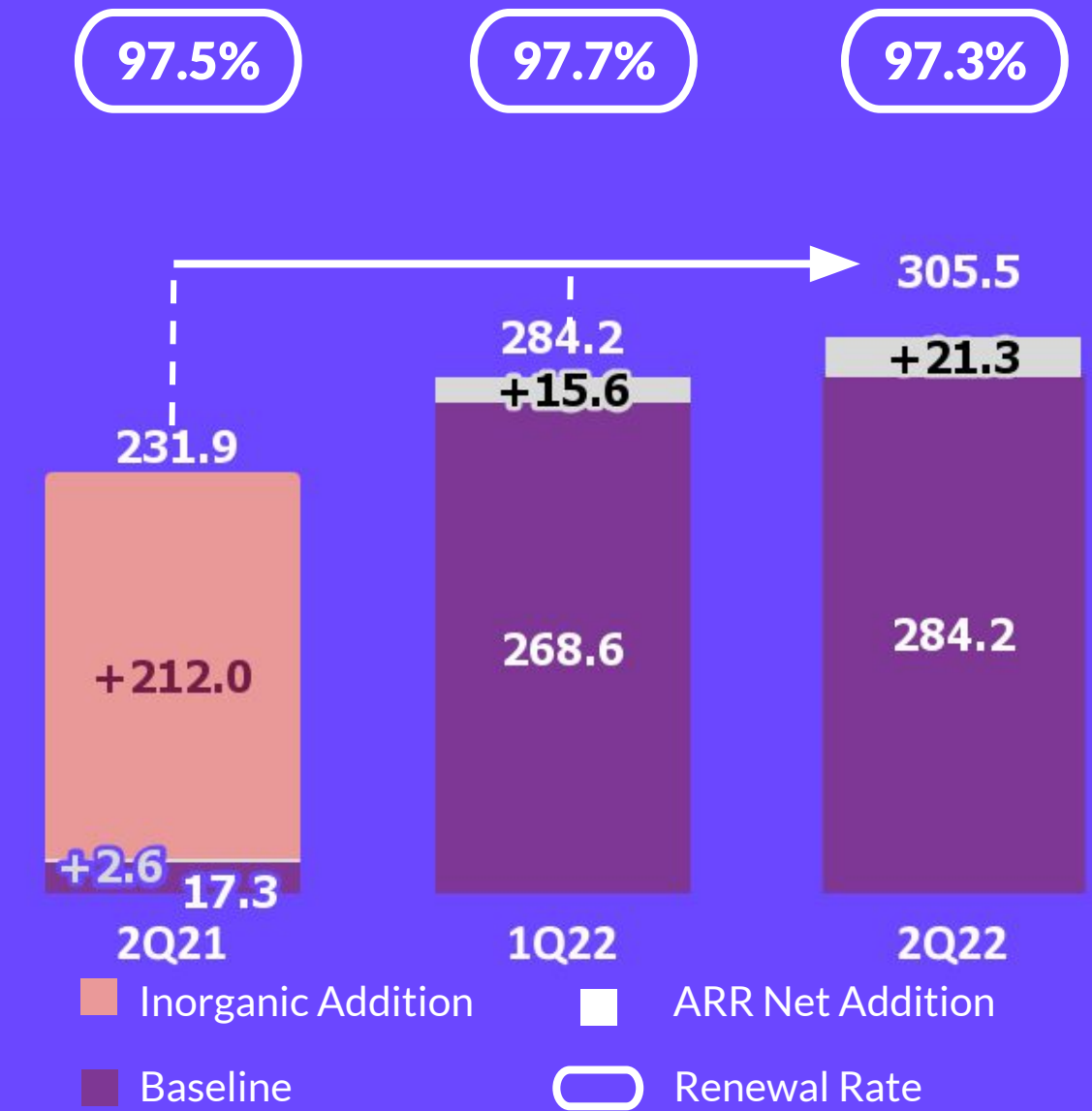
2Q22 RECURRING REVENUE



% of Recurring Revenue vs. Biz Performance Revenue

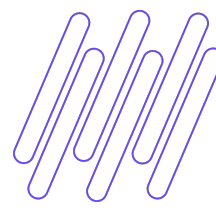
Quarter Highlights

ARR (R\$ million) and Renewal Rate (organic +34% YoY)



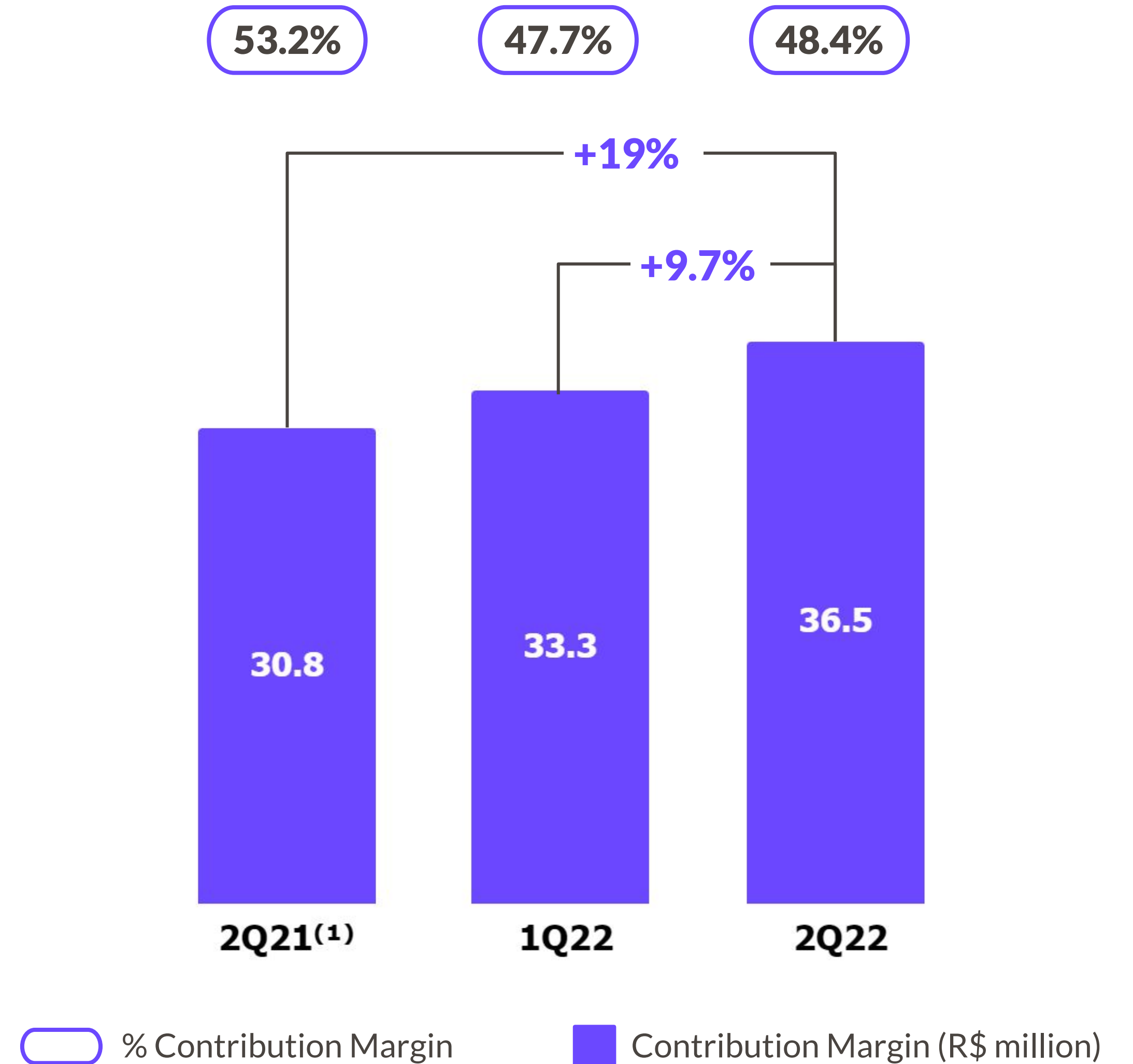
- ARR record-breaking Net Addition
- Expansion of Entry-Level product up-selling and CRM product cross-selling at RD Station

Notes: (1) Considers the unaudited results of RD Station from jan/21-may/21

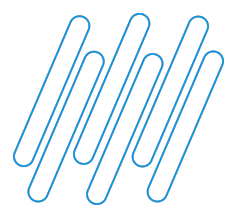


CONTRIBUTION MARGIN

The 70 basis points increase over 1Q22 was mainly due to the 7.9% growth in Recurring Revenue, demonstrating that, even with a moment and mandate focused on accelerating revenue, TOTVS always seeks to balance growth and profitability in the Business Performance Dimension.



Notes: (1) Considers the unaudited results of RD Station from jan/21-may/21

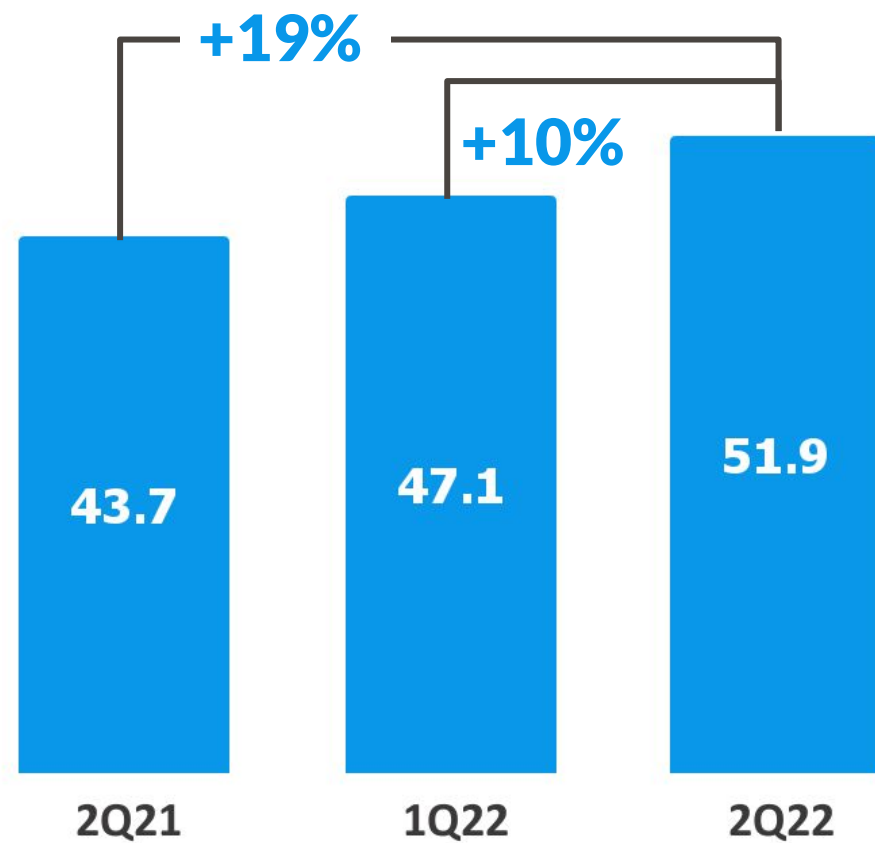


3-DIMENSIONAL ECOSYSTEM - TECHFIN

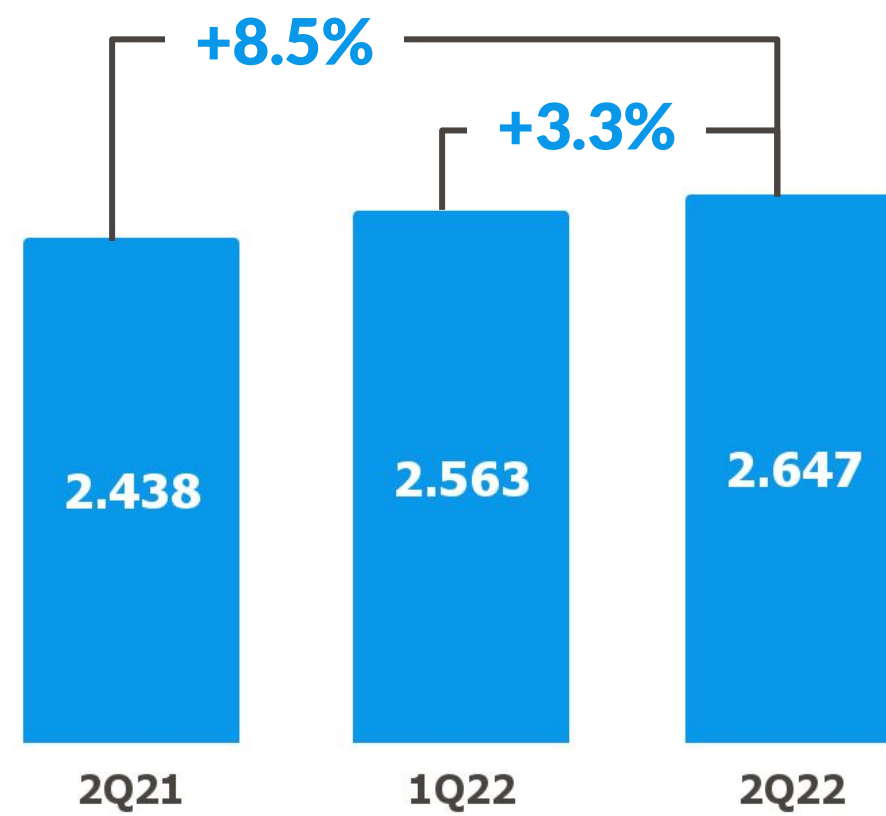
Techfin

Revenue Net of Funding grew 10% QoQ, with 11.6 pp increase in Contribution Margin

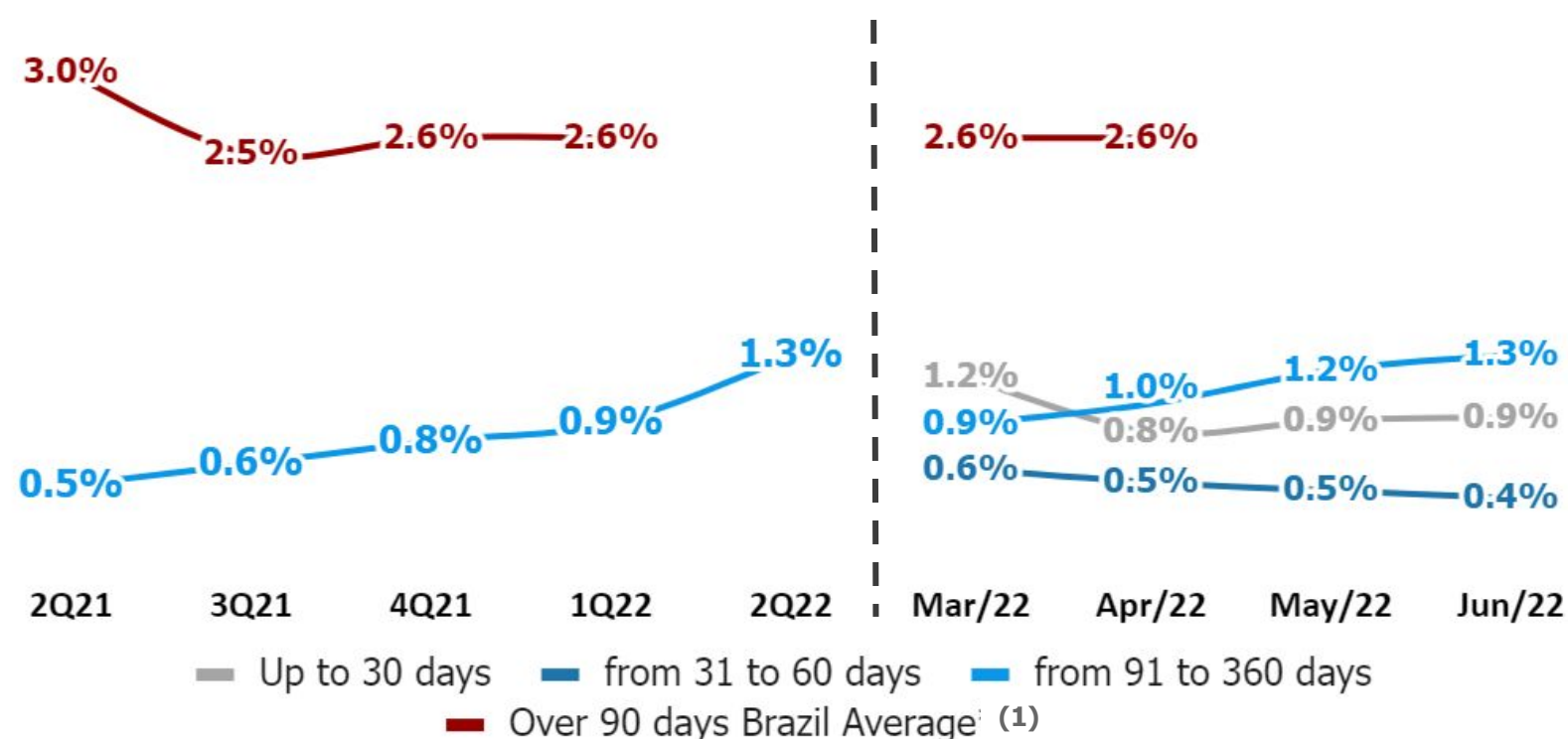
Techfin Revenue - Net of Fund. (R\$ mn)



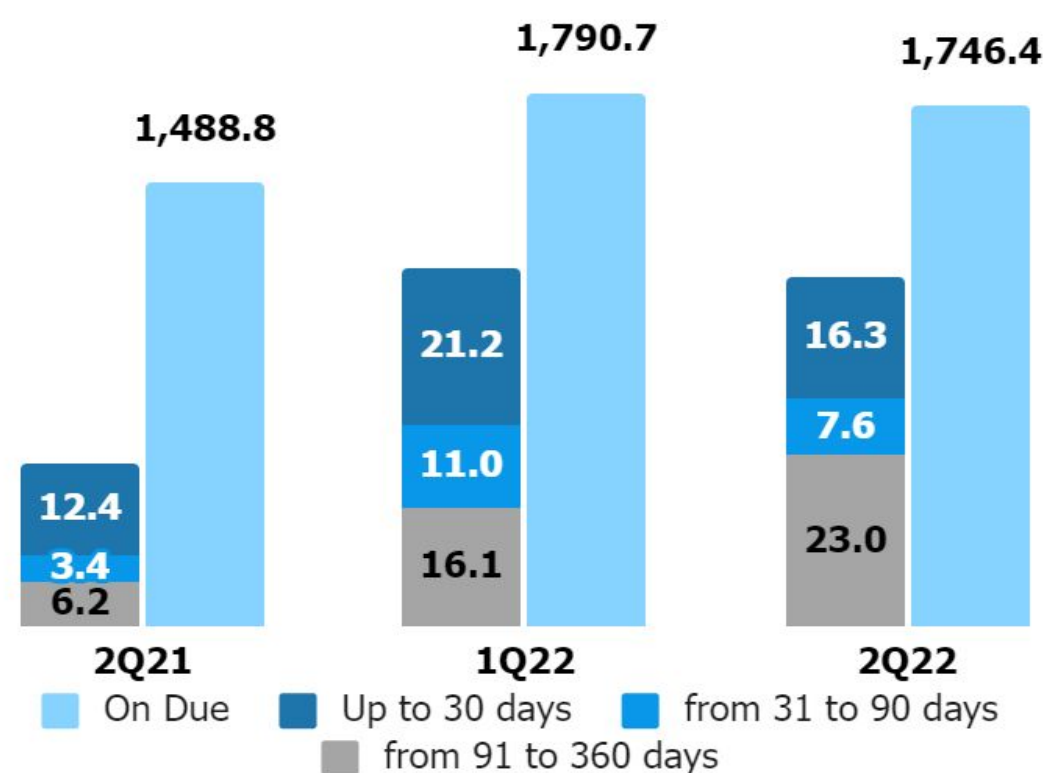
Credit Production (R\$ bn)



Delinquency (% Credit Portfolio)



Aging Credit Portfolio (R\$ mn)



Quarter Highlights

Credit Production LTM (R\$ bn)

Year	Credit Production (R\$ bn)	YoY Change
2019	5.9	
2020	6.5	9.9%
2021	8.2	26.5%
2022	10.5	28.5%

Supplier's Pipeline "Mais Negócios" Product (%)

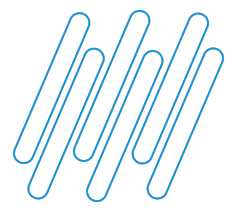
56%

Prospecting
Affiliates

60%

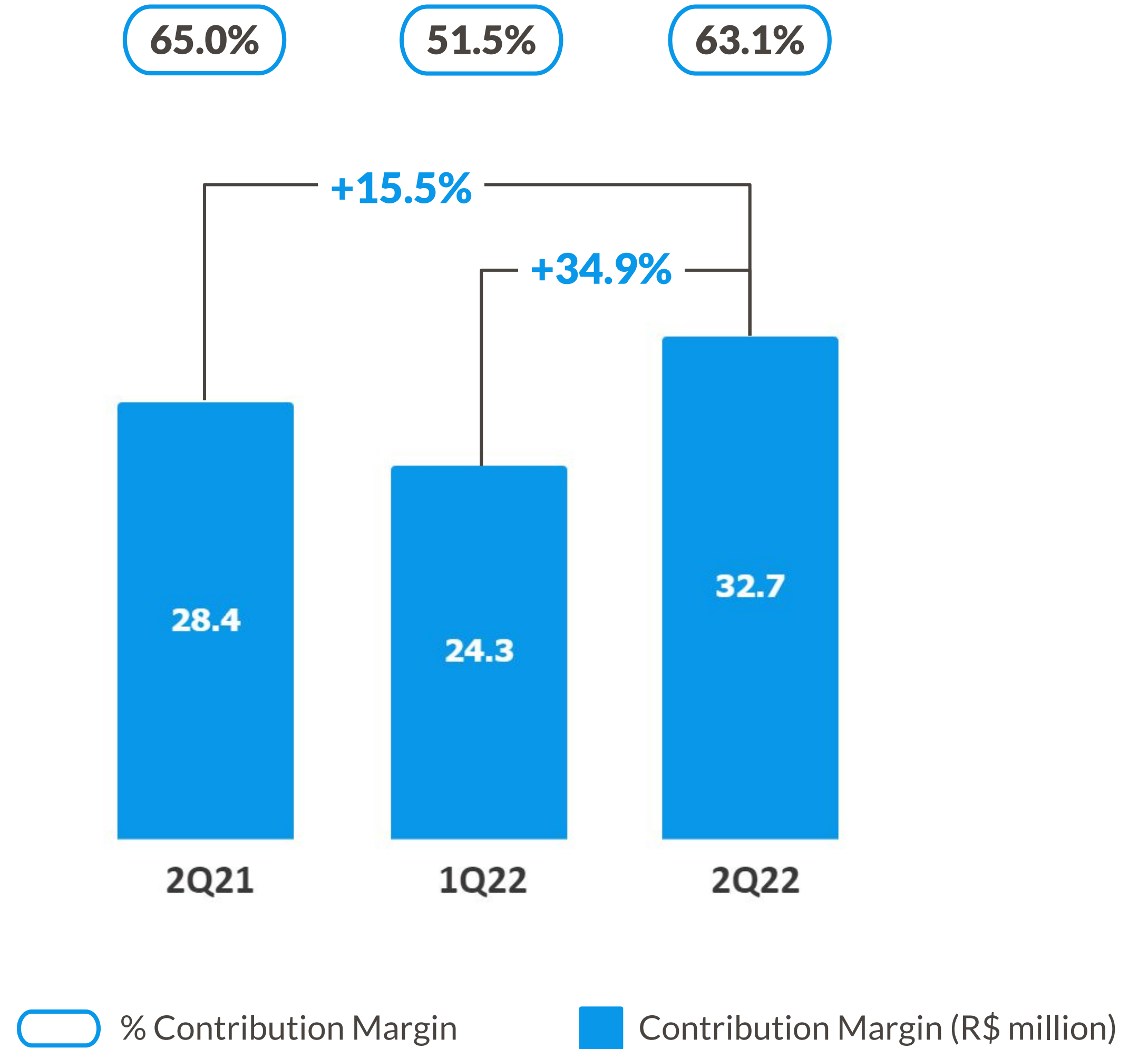
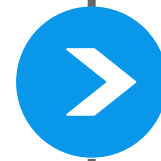
Affiliates in
Implementation

Notes: (1) Source: Banco Central do Brasil (Brazilian Central Bank, portuguese only) (www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticasmonetariascredito) > tabelas.xls > Tabela 23 > MPMe



CONTRIBUTION MARGIN

Expansion of 11.6 p.p. compared to 1Q22, mainly due to the 10% growth in Revenue Net of Funding and the 29% reduction in the Provision for Expected Credit Losses.





03

HUMAN CAPITAL & ESG



Strong Culture

Diverse and multidisciplinary team

☐ **Increase** in the participation of Affinity Groups – 2022 – 1 year!

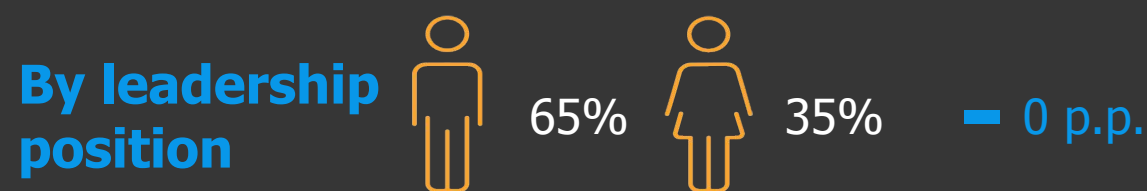
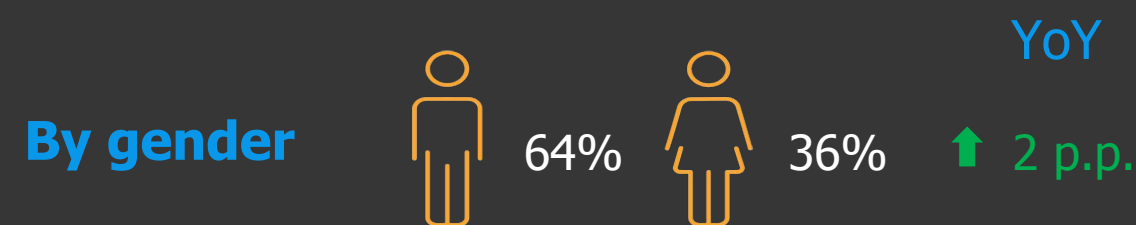
Program implementation:

#inclusãonaTOTVS

inclusion of PWD and talent bank

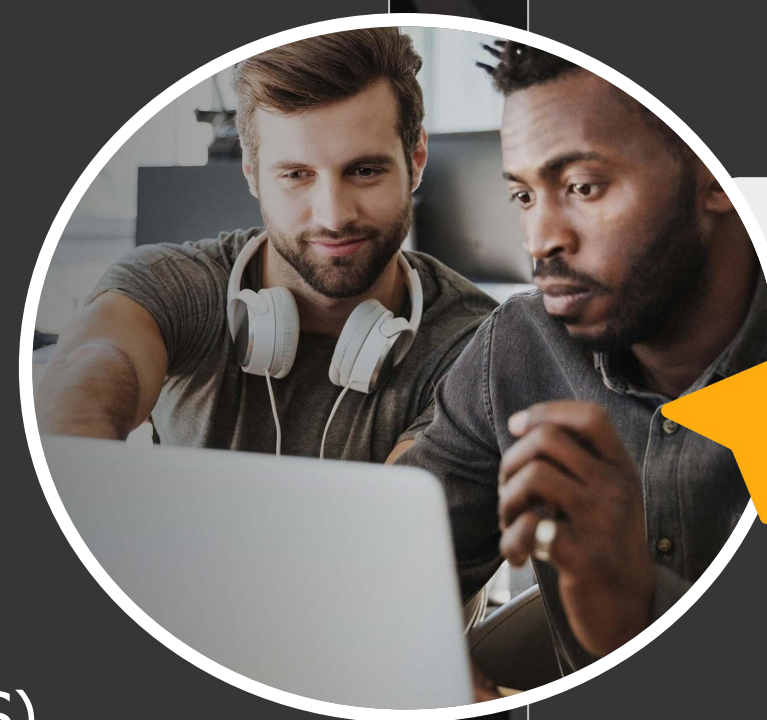
#elasnaTOTVS (women on TOTVS)

with a positive impact on gender indicators



+ **96% of TOTVERS** believe in the future of the organization

+ **93% of TOTVERS** say leaders act in accordance with the culture **#SOMOSTOTVERS**



- ☐ **Increase** in the number of hires
- ☐ **Increase** in awareness and reputation



Talent attraction and development

TOTVS as the main **choice of talents and young people for a Tech career**

Youth pipeline development strategy:

Expand the pipeline and contribute to the transformation of the country through tech training.



To be a reference for professionals at the beginning of their **technology careers**, attracting and developing young talents



☐ **Reduction** in attrition: lower number of voluntary turnover (last 15 months)

☐ **Increase 3 points** on e-NPS (Employee Net Promoter Score) vs 2021



GPTW certification for the third consecutive year

TOTVERS **satisfaction and retention** as a business strategy

Engagement and retention

☐ Strong Culture



☐ Talent attraction and development



☐ Engagement and retention

(-) **exposure** to talent markets fluctuation and (+) **opportunity** to attract and enhance TOTVS value

Integrated Report 2021



E

Incorporation of data **on greenhouse gas emissions** (Report in the CDP model, Carbon Disclosure Project), and **expansion of disclosure of TOTVS initiatives and projects** within the scope of the SDGs (Sustainable Development Goals)

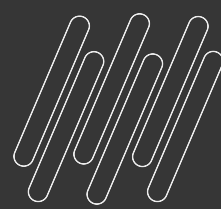
S

Implementation of the **flexible working model, mental health, diversity and inclusion, education for work** and partnerships to implement social agenda

G

Progress in the **review of the risk matrix, LGPD** (Brazilian GDPR) **initiatives** and the **conclusion of the implementation of the SDG** and ESG thematic committees





FINAL REMARKS

TOTVS journey to become its Clients Trusted Advisor

Our value proposition is to improve companies' results and, through technology, help them leverage their businesses, being more profitable and growing their operations. This is an expanded proposal, which reflects the construction of a 3D Ecosystem, and which continues to benefit from the need for companies to invest in technology, regardless of the economic scenario.

The process of consolidating the 3 Dimensions in an integrated, interconnected and interdependent way will increasingly help our clients to sell more and more intelligently with Biz Performance, to have broader, simpler and cheaper access to financial services with Techfin and to have more efficiency in processes with Management.



MANAGEMENT

Growth in Management Recurring Revenue continues to be driven by the growth in SaaS Revenue and increasing its relevance in total revenue, reaching the historic level of 85% this quarter



BUSINESS PERFORMANCE

The record of ARR Net Addition in the period demonstrates a consistent advance in sales throughout the quarter and reinforces the size of the opportunity in this market with low penetration. We remain convinced of the potential of this Dimension and are strongly committed to accelerated growth, but in balance with profitability



TECHFIN

Improved Contribution Margin in the quarter proves that this is a differentiated business, with the ability to quickly adjust the operation to maintain growth, preserving its most valuable asset, the healthy track record of low levels of credit losses.

THANK YOU



Investors Relations

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

- Technology + Knowledge are our DNA.
- The Customers' success is our success.
- We value good professionals who are good people.



totvs.com



totvs.store



[@totvs](https://twitter.com/totvs)



[@totvs](https://www.instagram.com/totvs)



[/totvs](https://www.youtube.com/totvs)



[company/totvs](https://www.linkedin.com/company/totvs)

[#SOMOSTOTVERS](https://twitter.com/totvs)

