



SUPPLIER

A Supplier é uma administradora de cartão de crédito private label B2B virtual que desenvolveu um modelo de negócio disruptivo por meio de parcerias com indústrias e distribuidores (afiliadas), fornecendo crédito aos clientes PMEs dessas afiliadas, alavancando a originação de volumes significativos de crédito através da força de vendas da afiliada.

Esse modelo é potencializado pela integração da plataforma da Supplier aos ERPs das afiliadas, proporcionando uma experiência frictionless.

VISÃO GERAL

Ao firmar a parceria com a afiliada, a Supplier integra sua plataforma ao ERP (set-up sem alterar o processo de vendas) que dá acesso ao histórico de dados de transações utilizado para estabelecer o limite de crédito para cada cliente da afiliada.

Quando a afiliada performa a venda a seu cliente, a Supplier paga antecipadamente à afiliada o valor já líquido da sua taxa acordada (take-rate) e o cliente liquida o débito no prazo do recebível.



Afiliadas: +90

Principais Segmentos: Manufatura, Agronegócio, Distribuição e Construção. Receita: ~R\$220 milhões (*)

Crédito originado: ~R\$6,5 bi ^(*)

funcionários: ~180 (*)

Clientes ativos: +100 mil

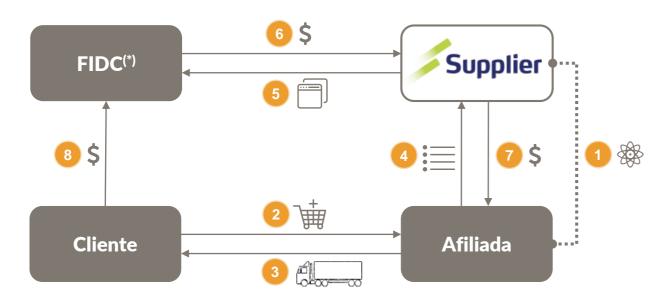
Principais Segmentos: Alimentação, Varejo, Construção e Serviços.

^(*) Estimativa para o encerramento do exercício de 2019.

3

SUPPLIER - PLATAFORMA FINTECH

MODELO DE NEGÓCIO



(*) FIDC - Fundo de Investimento em Direitos Creditórios

- 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 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 cede os créditos dos recebíveis para o FIDC, que carrega a carteira e o risco de crédito.
- 6 O FIDC antecipa o pagamento dos recebíveis à Supplier pelo valor presente.
- 7 A Supplier paga a Afiliada pela venda realizada ao Cliente pelo valor presente líquido do take rate.
- 8 O Cliente liquida os recebíveis junto ao FIDC pelo valor de face no vencimento.

COMBINAÇÃO ÚNICA DE DIFERENCIAIS



BENEFÍCIOS PARA AS CADEIAS ATENDIDAS

- ✓ Ampliação e simplificação do acesso ao crédito
- Aumento do volume de vendas
- Redução do custo do crédito e da inadimplência
- Eliminação do risco de crédito do balanço
- Redução da necessidade de capital de giro

3

SUPPLIER - MODELO DE NEGÓCIO CAMINHANDO PARA TECHFIN

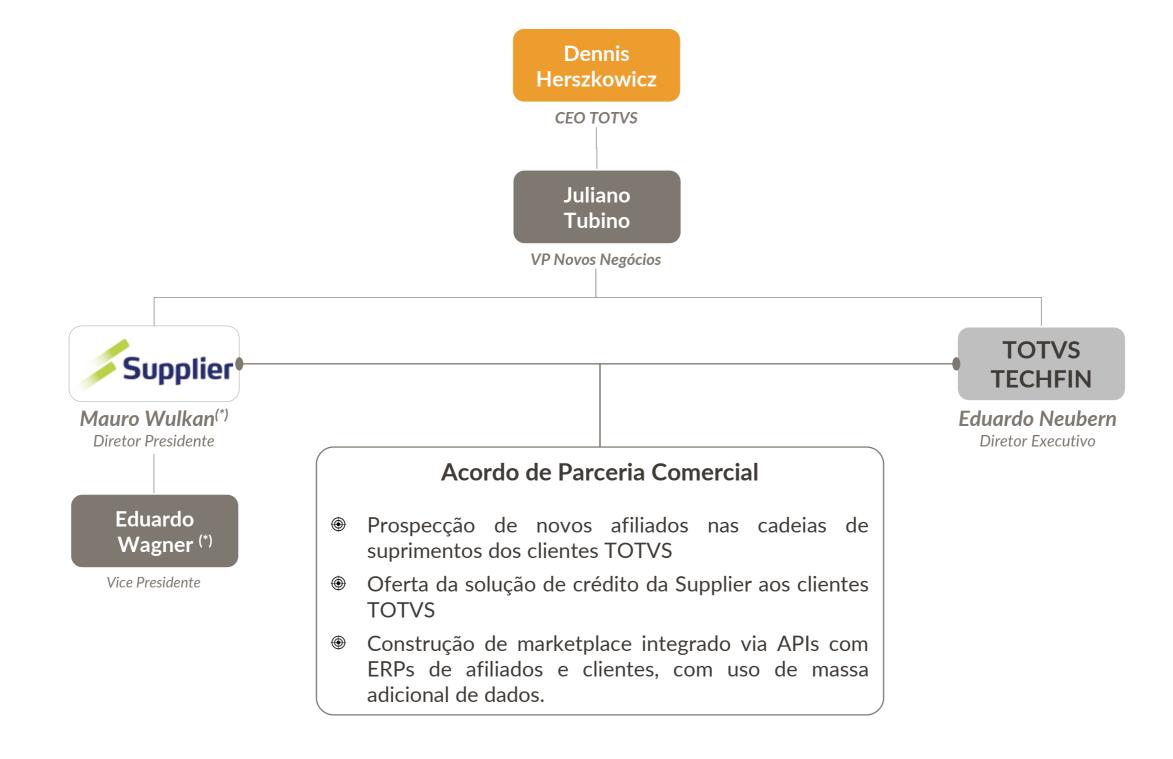
ATRIBUTOS	TRADICIONAL	FINTECH	TECHFIN
Alta necessidade de capital		X	⊗
Marketplace Integrado com ERP	X	X	
Uso de Big Data	X	⊗	
Definição da política de crédito			
Aprovação do crédito			
Originação do crédito			
Carrego do risco de crédito		X	 ○
Alto nível de ROE	⊗		

A Supplier iniciará na TOTVS no modelo Fintech, no qual a necessidade de capital é baixa ("asset light") e o retorno é muito superior ao modelo tradicional pelo carrego do risco de crédito ser feito por terceiros.

A manutenção das atividades de definição da política de crédito, aprovação e originação, mesmo não carregando o risco da carteira, é algo único e retrata a expertise da Supplier em crédito, pois normalmente quem não carrega o risco perde esses atributos.

Nosso objetivo é transformar a Supplier numa Techfin, desenvolvendo um marketplace a ser integrado a quaisquer ERPs utilizados pelas afiliadas e por seus clientes, por meio de um cockpit construído em uma camada agnóstica que se integrará por meio de APIs.

SUPPLIER - INTEGRAÇÃO NA ESTRUTURA DA TOTVS



3

SUPPLIER

- Alto Lock-in modelo baseado na relação recorrente cliente/fornecedor, com set-up customizado
- **Plataforma Fintech** interliga os entes das cadeias de valor, com baixa necessidade de capital e alto *take-rate* e retorno (ROE)
- Modelo Techfin possibilidade de alavancar crescimento com integração da Supplier aos ERPs utilizados pelas afiliadas e seus clientes

OPORTUNIDADES EM TECHFIN



MAIO/2019

Follow-on captou o montante de ~R\$1 bi a ser utilizado num horizonte de 2-3 anos em aquisições.



OUTUBRO/2019

~45% do montante levantado no *follow-on* já está comprometido na aquisição da Supplier.

OBRIGADO



Relações com Investidores

+55 11 2099-7773

+55 11 2099-7097

+55 11 2099-7089

+55 11 2099-7105

e-mail: ri@totvs.com.br

website: http://ri.totvs.com

f totvs.com

in company/totvs

ototvs

ightharpoon in the first of the

