

Operadora: Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 2T20 da TOTVS. Estão presentes os senhores Dennis Herszkowicz, CEO e Gilsomar Maia, CFO.

Informamos que todos os participantes estarão ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência, por favor, digite *0.

O áudio está sendo apresentado simultaneamente na Internet, no endereço ri.totvs.com.br.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que 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.

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

Dennis Herszkowicz: Bom dia a todos. Obrigado por estarem conosco nessa teleconferência de resultados do 2º trimestre de 2020.

Ainda diante de um contexto desafiador, vivenciando uma crise sem precedentes, nossa mensagem não poderia começar de outra maneira a não ser demonstrando nossa solidariedade na luta contra a Covid-19 e desejar que todos vocês e seus familiares estejam seguros e bem. Aproveito também para agradecer a todos os TOTVERS que ao longo destes últimos meses não tem poupado esforços para garantir a continuidade das nossas operações, a manutenção dos serviços e atendimento de suporte aos nossos clientes. A saúde de nossos colaboradores, clientes e parceiros desde o princípio é o nosso primeiro compromisso, e continuará sendo, pois entendemos que o processo de retomada exigirá das empresas e das pessoas planejamento, bom senso e solidariedade, em um mercado que também trará importantes mudanças.

Neste contexto, seguimos executando nossa estratégia de médio e longo prazo, construindo nossa presença nas 3 dimensões que formam nosso ecossistema. Neste último trimestre demos mais um passo em TECHFIN, com o lançamento de 3 novos produtos e a superação da marca de mais de 100 clientes, em pouco mais de 6 meses de vida.

Uma das novidades é o **TOTVS Painel Financeiro**, uma plataforma totalmente integrada aos ERPs TOTVS para gestão de caixa, planejamento e projeção financeira, que permite acesso a dados e indicadores de performance precisos para tomada de decisão rápida e segura. Já o **TOTVS Mais Negócio** é uma solução que permite que companhias de grande porte ofereçam linha de crédito adicional e prazo de pagamento estendido para seus clientes, permitindo aumentar suas vendas sem assumir o risco da inadimplência. Por fim, o **TOTVS Mais Prazo** é uma plataforma de crédito 100% digital que permite às empresas prorrogar ou parcelar, de forma simples e rápida, o pagamento de boletos de seus fornecedores,

com taxas atrativas, trazendo como benefício o ganho de prazo para esticar o caixa.

Com esse novo pacote de soluções, a TOTVS agrega inovação em serviços financeiros, fortalecendo o seu propósito de aumentar a eficiência e a rentabilidade dos negócios de nossos clientes.

Como parte importante da agenda ESG da TOTVS, este trimestre também marca a divulgação da quarta edição do nosso Relato Integrado. Conectado às principais tendências globais de reporte corporativo, adotamos voluntariamente as diretrizes da Global Report Initiative (GRI) e do International Integrated Reporting Council (IIRC), além de incorporar os avanços relacionados ao compromisso com a evolução dos 10 princípios do Pacto Global da ONU e os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS).

Por último gostaríamos de falar sobre as ações que estamos desenvolvendo neste período de pandemia para o nosso ecossistema. São iniciativas alinhadas ao nosso compromisso de responsabilidade social junto ao setor, à sociedade e aos colaboradores.

Realizamos ações como a Maratona TOTVS Talks Live para clientes e parceiros, que contou com 20 transmissões gratuitas, com debates sobre os impactos em 12 setores e conteúdo de valor sobre a retomada econômica após a crise. Também preocupados com a continuidade da formação profissional dos alunos do Instituto da Oportunidade Social (IOS), entidade fundada pela TOTVS em 1998 e que já formou mais de 36 mil jovens e pessoas com deficiência para o mercado de trabalho, no último dia 17 de julho lançamos a campanha "TOTVERS que FAZEM", mobilizando todo nosso ecossistema para arrecadar recursos para apoiar os alunos do IOS e suas famílias. Por fim, nosso Comitê de Gestão de Crise vem avaliando a possibilidade de retorno gradual e voluntário dos TOTVERS aos escritórios em segurança, com base nas diretrizes oficiais de saúde das cidades nas quais possuímos unidades, e no Protocolo Mínimo de Retorno às atividades, desenvolvida pela Associação Setorial Brasscom, com o engajamento da TOTVS. Reforçamos que até o momento não realizamos *layoffs*, e não adotamos medidas de redução salarial ou de jornada.

Antes de iniciar nossos comentários sobre o resultado, destaco que neste trimestre, os dados apresentados consolidam os meses de abril, maio e junho de 2020 da Consinco e da Wealth Systems e dos meses de maio e junho de 2020 da Supplier. Visando facilitar o acompanhamento gerencial do desempenho desse novo negócio, apresentaremos os resultados financeiros e operacionais da TOTVS segregados em dois segmentos de negócio: (i) Tecnologia – representando os negócios de software da TOTVS; nele estão as dimensões de Gestão, com as soluções de ERP, RH e Verticais, de Business Performance, que começou a ser construída com as soluções de CRM, e-Commerce, entre outras que serão agregadas ao portfólio, além das soluções de Techfin que não envolvam a assunção de risco de crédito e/ou a definição e/ou a aplicação das políticas de crédito, como por exemplo as parcerias para crédito consignado, TEF, Painel Financeiro, entre outras que serão agregadas no futuro; e o segmento de (ii) Produtos de Crédito Supplier, que contempla os negócios que envolvem, além da produção, a assunção de algum grau de risco de crédito e/ou a definição e/ou a aplicação das políticas de crédito, como por exemplo os produtos "Supplier Card", "Antecipa" e o "Mais Prazo".

Agora, passo a apresentação ao Maia que comentará o resultado de Tecnologia do trimestre a partir do **slide 4**.

Gilsomar Maia: Obrigado Dennis. Bom dia a todos.

A Receita Líquida de Tecnologia apresentou crescimento tanto no trimestre quanto no semestre quando comparado ao mesmo período do ano anterior, principalmente pelo crescimento da Receita Recorrente, mesmo com a queda apresentada nas Receitas não Recorrentes. Tal queda foi principalmente motivada pela tendência de longo prazo da redução das Receitas de Serviços, e pela leve redução da Receita de Licenças, ambas impactadas no trimestre pela crise econômica resultante da pandemia da Covid-19.

Quando comparado ao 1T, a Receita Líquida ficou em linha com o apresentado no período anterior, mesmo diante do efeito sazonal positivo de R\$18,8 milhões do incremento de licenças do Modelo Corporativo, presente no primeiro trimestre de cada ano. Vale destacar que quando desconsiderado esse efeito sazonal, as Receitas de Licenças apresentam crescimento de 19,3% no trimestre, impulsionado pelas vendas nas unidades próprias.

Com relação a Receita Recorrente, tivemos um novo avanço no 2T20, com destaque para o crescimento de 13,1% frente ao 2T do ano passado, superando o patamar de 80% da Receita Líquida Total. Este desempenho reflete as adições de novas vendas na base e para novos clientes, além da consolidação dos resultados da Wealth Systems, e de 3 meses da Consinco frente à consolidação de 2 meses no 1T. Sem os efeitos destas incorporações, o crescimento orgânico no trimestre mostrou um avanço de 9,4% comparado ao 2T19.

Como podemos observar no **slide 5**, a Receita Recorrente Anualizada (ARR) apresentou Adição Líquida de R\$52,5 milhões em relação ao 1T, dos quais R\$11,4 milhões são inorgânicos pela aquisição da Wealth Systems. Dessa forma, a adição líquida orgânica totalizou R\$41,1 milhões, com destaque para as vendas de soluções em nuvem e as que auxiliam os clientes a operar no novo ambiente de trabalho, especialmente remoto. Este desempenho representa uma redução de Adição Líquida orgânica de 17,5% frente ao 2T19 e de 25,5% frente ao 1T.

Esta redução é principalmente reflexo do aumento do volume de carências concedidas nas novas vendas, que faz parte de uma importante tática implementada para manter o ritmo de fechamento de novos negócios durante a pandemia. Fora isso, também observamos que os segmentos mais afetados pela pandemia como: hotéis, restaurantes, algumas verticais do Varejo, como moda por exemplo, além das microempresas, apresentaram redução de assinaturas de novos contratos durante o pico da crise.

Por outro lado, tivemos como destaque neste cenário adverso, a resiliência da Taxa de Retenção de Clientes, que atingiu seu maior patamar histórico com 99,0%, o que demonstra o alto grau de fidelidade dos clientes e a criticidade das soluções TOTVS para as operações.

Agora passo ao **slide 6** para falar de EBITDA.

O crescimento das Receitas Recorrentes, aliado à disciplina na gestão de custos e despesas, resultou na expansão de 220 pontos base ano contra ano da Margem EBITDA, que atingiu 22,8% no 2T20, mesmo com o aumento ano contra ano das provisões de bônus e de incentivo de longo prazo, além da maior PCLD.

Apesar das perdas efetivas não terem se desviado de maneira significativa da média histórica, a PCLD, que é calculada com base no histórico de perdas por faixa da carteira de recebíveis, segundo a propensão de pagamento atribuída aos clientes pelos *bureaus* de crédito, apresentou crescimento, principalmente por conta dos efeitos decorrentes da pandemia da Covid-19. Este cenário resultou em menor pontualidade, em especial das faixas iniciais de atraso e dos clientes com menor propensão de pagamento. Importante mencionar que à medida que as cadeias de suprimento se normalizem, acreditamos que os prazos médios e a pontualidade tendem a gradualmente convergir para os patamares históricos, bem como a provisão.

Já na comparação trimestral, a expansão de 180 pontos base da Margem EBITDA versus o 1T é resultado do crescimento da Receita Recorrente, associada à capacidade de rápida adaptação da Administração e dos TOTVERS ao cenário desafiador da crise da Covid-19, como por exemplo com a adoção do trabalho remoto em todas as nossas unidades e a antecipação da programação de férias. Estas iniciativas não afetaram os níveis de produtividade, de atendimento a clientes e de alocação de profissionais nos projetos, e foram importantes elementos para evitar as reduções de times, de jornadas e de salários.

Passo agora a apresentar os resultados de Produtos de Crédito Supplier no **slide 7**.

Antes de iniciar meus comentários, gostaria de reforçar que os dados correspondentes aos meses de maio e junho de 2019 são apresentados estritamente para fins de comparabilidade e, portanto, não foram consolidados aos resultados de 2019 da TOTVS.

Como podemos observar nos gráficos, a receita líquida diminuiu 19% e o EBITDA 96% no bimestre maio e junho de 2020, em relação ao mesmo período de 2019. Essa redução de receita reflete em primeiro lugar a redução da taxa Selic, que saiu de 6,5% no 2T19 para uma média de 2,9% neste trimestre, o que impactou a composição da taxa final praticada pela Supplier, mesmo o spread médio tendo sido preservado. Além disso, essa redução de receita está relacionada à queda do volume de produção de crédito apresentada no **slide 8**.

Como podemos notar nos gráficos, a produção foi muito impactada, especialmente no início do trimestre, pelo menor volume de transações realizadas pelas cadeias atendidas pela Supplier e também pela postura mais conservadora adotada pela Supplier na gestão dos limites de crédito, visando preservar a qualidade da carteira.

Aliás, como o prazo médio da carteira é de cerca de 50 dias, a queda da produção se traduziu rapidamente em redução da carteira de crédito. Por outro lado, esse curto prazo médio da carteira permite uma rápida renegociação de condições para preservação dos spreads, quando necessário, como também permite uma rápida recomposição da carteira.

Como se pode notar no gráfico de produção mensal, a produção foi se recuperando ao longo do trimestre, já tendo atingido o mesmo patamar de 2019 no mês de junho. Dessa forma, acreditamos que a recuperação da produção se traduza em aumento da carteira e conseqüentemente em redução do caixa, pontualmente não utilizado e apresentado no gráfico à esquerda do **slide 9**.

Esse excesso de caixa foi o principal elemento que impossibilitou uma redução dos custos dos produtos em linha com a redução de receita do período, dado que esse

caixa incorreu em custo com a remuneração das cotas seniores e mezanino do FIDC, por exemplo.

Outro importante elemento que impactou o EBITDA da operação neste período foi a PCLD ou a provisão para perdas esperadas na carteira de crédito. Neste bimestre, a PCLD foi de R\$4,8 milhões, ante R\$1,1 milhão em 2019.

Aqui é importante ressaltar que a Supplier tem como ativo mais valioso a preservação de um histórico sadio de perdas de crédito. A crise causada pela Covid-19 foi um *stress test* de grande magnitude, e, até aqui, o índice de perdas efetivas não se desviou significativamente da baixa média histórica, como demonstrado no gráfico à direita do slide.

Aliás, a recondução dos índices de inadimplência e perdas a patamares similares àqueles observados no período pré Covid-19 é fruto da postura mais conservadora adotada pela Supplier no estabelecimento dos limites para concessão de crédito nesse período.

Passando agora para o lucro no **slide 10**, devido às aquisições da Supplier, da Consinco e da Wealth Systems, a partir deste trimestre, divulgaremos a métrica Lucro Caixa, que representa o Lucro Líquido sem os efeitos das despesas com amortização de intangíveis oriundos de aquisições. Como se pode observar nos gráficos, o crescimento do EBITDA foi o principal elemento para a evolução do Lucro Caixa, tanto na comparação semestral, quanto na anual.

Agora volto a palavra ao Dennis para finalizar a apresentação com suas considerações finais no **slide 11**.

Dennis Herszkowicz: Obrigado Maia. Para finalizar, gostaria de pontuar que:

1. Mesmo em um período desafiador, conseguimos manter nossos níveis de crescimento de receitas e atingimos a mais alta margem ebitda no segmento de Tecnologia dos últimos anos. Este desempenho comprova a resiliência do modelo de negócio da TOTVS. Aproveito para mais uma vez agradecer a todos os TOTVERS, que bateram recordes de engajamento durante a pandemia.
2. Adicionalmente, as estratégias de médio e longo prazo da Companhia permanecem inalteradas, com o lançamento de novos produtos de TECHFIN, bem como com a integração da Supplier e da Wealth. Nos mantemos focados em construir um ecossistema com 3 dimensões (Gestão, Techfin e Business Performance), trabalhando diariamente para gerar cada vez mais valor para nossos clientes.
3. Acreditamos mais do que nunca no Brasil que Faz. Neste período, tomamos uma série de medidas preventivas e mitigatórias em linha com os direcionamentos estabelecidos pelas autoridades de saúde, garantindo a segurança dos TOTVERS e a continuidade de nossas operações. Mantivemos nossos colaboradores em *home office*, não realizamos reduções de quadro, jornadas ou salário, e ainda desenvolvemos ações para apoiar nosso ecossistema. Continuamos atentos aos desdobramentos que possam ocorrer por conta da pandemia, e ao mesmo tempo focados na implementação das nossas estratégias de médio e longo prazo. Sempre estivemos lado a lado dos nossos clientes, sendo um importante parceiro de negócios. Seguiremos juntos na recuperação do crescimento econômico e na aplicação da tecnologia como uma peça-chave no cotidiano das pessoas, empresas e sociedades.

Agora, ficamos à disposição para a sessão de perguntas e respostas.

Operadora: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digitem asterisco um e para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Fred Mendes do Bradesco BBI.

Frederico Mendes: Bom dia a todos, obrigado pelo call. Eu tenho duas perguntas, acho que a primeira delas é em relação à receita recorrente orgânica. Acho que foi mais um tri que ela veio bem forte, principalmente quando a gente considera todos os desafios do trimestre. Só se vocês pudessem falar um pouquinho das alavancas desse crescimento, eu queria entender mais essa parceria com VTEX seja está contribuindo um pouco mais para esse crescimento, se o CRM está um pouco mais relevante ou se ainda o que a gente está vendo esse crescimento orgânico é basicamente vendas de ERP, essa seria minha primeira pergunta.

Acho que a segunda pergunta ali no final de julho, acho que dia 31, vocês informaram que vocês não iam dar mais continuidade a nova versão do Protheus. Na nossa cabeça isso teoricamente poderia abrir espaço para uma redução relevante de custos em quase todas as frentes. Acho que já era uma dificuldade da empresa durante alguns anos. Então queria entender se está correta essa leitura e se vocês já têm uma ideia em termos de números o que poderia representar essa descontinuidade dessa nova versão, obrigado.

Dennis Herszkowicz: Oi bom dia Fred, obrigado como sempre pela presença. Eu vou responder a primeira e depois eu deixo o Maia falar sobre o Protheus. Na receita recorrente, Fred, orgânica, a dinâmica foi muito parecida com o dos trimestres anteriores, então continua a esmagadora maioria da contribuição vindo do nosso portfólio que nós já tínhamos.

É claro que VTEX tem uma aceleração já bastante legal, bastante importante. A quantidade de clientes que a gente tem fechado em VTEX é uma quantidade importante já, representativa - mas ainda são negócios relativamente pequenos na média, porque a principal cobrança no produto da VTEX, que é o e-commerce, a plataforma de e-commerce, é um percentual do GMV, do que é transacionado na plataforma, e isso leva um tempo para você implantar e para o cliente começar a efetivamente ter o resultado grande. Então durante um tempo a gente acaba recebendo o que é o que a gente chama do fee mínimo mensal.

Então de novo, do ponto de vista de quantidade de clientes já acelerou e já está num nível que a gente entende bom; agora em valor em si ainda não é algo muito representativo porque tem uma curva de crescimento dessa utilização da plataforma pelo cliente.

No caso do CRM a gente já vinha, é um produto que já estava há mais tempo no portfólio e ele já tem uma contribuição que não é muito grande ainda, nós vamos com a aquisição da WEALTH nós vamos botar um esforço - já estamos colocando

- um esforço muito grande para que ele acelere muito mais do que ele já acelerou; mas não a ele que vai garantir o ARR adicional que nós tivemos, pelo menos não nesse momento.

Então não de novo, só para fechar, foi um trimestre no final bastante parecido - no bom sentido - com a dinâmica dos trimestres anteriores, ou seja, conquista de novos clientes, vendas adicionais para a base de clientes seja nos ERPs horizontais, seja no RH, seja nas soluções verticais, muita nuvem obviamente, soluções que ajudam o trabalho remoto como o Fluig, como um Clock-In. Então o composto da obra é que nos trouxe esse resultado nesse 2T. Maia?

Gilsomar Maia: falando sobre a descontinuação da versão do Protheus, Fred, que você mencionou, isso é um ciclo bastante comum para a gente aqui, o ciclo de vida do produto. A gente tem versões que são periodicamente descontinuadas e são lançadas, que são os releases. Isso é bastante difundido na base de clientes, então ao longo do tempo os clientes eles vão aplicando essas atualizações e vão passando para as releases seguintes. Então a gente vai acompanhando muito de perto como é a evolução dessa base de clientes para essas versões mais recentes e os clientes que vão saindo dessas versões mais antigas.

A gente tem sempre uma preocupação muito grande de não deixar ninguém para trás e então essa versão inclusive que está, essa release que está sendo descontinuada, ela é um processo bem natural, não tem nenhum grande custo - que é tua pergunta - associado que a gente vai deixar de ter porque a gente já teve uma saída gradual, aos poucos, que foi acontecendo dos clientes dessa versão que está sendo descontinuada se movendo para as versões mais recentes. Então algo que, se houve de fato, e certamente houve, essa economia foi já acontecendo ao longo do tempo e não teria nenhum grande impacto pontual agora.

Frederico Mendes: perfeito, muito claro Dennis, Maia, obrigado.

Operadora: nossa próxima pergunta vem da Sra. Susana do Itaú.

Susana Salaru: bom dia pessoal tudo bem? Obrigada por pegarem nossas perguntas. A gente tem duas perguntas, primeiro em relação à redução de custo tem uma série de medidas que foram tomadas, mas em particular foi a implementação foi feita de maneira remota. Então nossa pergunta é se esse vai ser o status que vai ser mantido depois que a pandemia se normalizar ou se vocês pretendem voltar ao status pré-pandemia em termos de entrega de serviços, essa a primeira pergunta.

A segunda pergunta em relação ao painel financeiro, como vai ser o go-to-market, como vai ser a estratégia de vendas? Vocês vão primeiro oferecer trabalhos, vocês vão oferecer accross-board para clientes novos, para clientes da base? Como é que vai ser a implementação desse projeto?

E também dentro do painel financeiro necessariamente para o cliente ter o painel financeiro, contratar a Supplier? Como é que se dá essa dinâmica ou não, ele pode

ter um outro provedor de crédito e ainda assim é usar o painel financeiro da TOTVS? Obrigada.

Dennis Herszkowicz: Susana obrigado, bom dia. Bom, em relação à questão da implantação remota, sendo bem franco a gente vai tentar sim trabalhar remotamente onde for possível. A gente viu que isso funciona, tivemos um crash test nesse sentido. Não foi solicitado, mas tivemos e até agora nós saímos, eu acredito, muito bem. Então vimos que é possível fazer sim todo o trabalho com um grau de eficiência, de qualidade muito grande, e naturalmente com um custo melhor também, tanto para nós quanto para o próprio cliente.

Vamos sempre lembrar que essa questão do custo ela a gente procura na medida do possível repassar isso para o cliente, porque o serviço ele acaba sendo sempre um imitador de fechar negócios. Como o serviço casa muito na partida, muitas vezes o cliente pode não fechar o negócio porque o teu custo de serviço está muito alto. Então você tem repercussões não só do ponto de vista eventual de margem, mas você pode ter repercussões muito positivas também na tua competitividade comercial.

Então sim, tentaremos; agora posso garantir que isso vai continuar quando as coisas voltarem ao normal, seja lá quando isso acontecer e seja lá em que formato isso acontecer? Não temos como ter essa certeza, mas que a orientação será essa não há dúvida nenhuma.

Em relação ao painel, Susana, primeiro ele já está no mercado. Nós já estamos efetivamente com clientes rodando. Óbvio, por enquanto é um soft launch, nós estamos com ele na rua sendo testado e sofrendo ajustes e melhorias normais. Essa é uma nova forma da gente trabalhar o lançamento de produtos. Antigamente você tentava resolver todas as questões antes de botar o produto na rua, e a gente e outras empresas no final acabamos aprendendo que o ideal é você colocar o mais rápido possível o produto na rua e ir ajustando conforme as coisas acontecem.

E o painel, como foi dito, ele é a grande plataforma centralizadora do nosso trabalho em Techfin, o que significa que ele é uma plataforma agnóstica. Ele pode ser contratado pelo cliente sem a obrigatoriedade que ele consuma qualquer outro produto nosso de crédito, seja da Supplier. Ele é um painel consolidado ordem informações e que cada vez vai ter mais actionability, seja de produtos nossos, seja no futuro muito possivelmente de parceiros também. Então ele não é um produto que obriga, que exige que o cliente contate qualquer outro tipo de solução do nosso lado. O conceito ele é um conceito super amplo e que não vai ser um imitador para nosso cliente ou para quem eventualmente não é cliente também.

Susana Salaru: obrigada Dennis, bastante claro.

Operadora: nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Santos do J.P. Morgan.

Marcelo Santos: bom dia a todos, obrigado por pegarem as perguntas, são duas sobre a Supplier: a primeira seria a respeito da busca de novas afiliadas para a Supplier. Acho que não sei se no call anterior ou em algum evento vocês mencionaram que estavam fazendo até uma busca intensificada para ver as possibilidades. Poderia dar um update desse processo, o que vocês já conseguiram, qual o potencial vocês veem para alguns dos seus clientes virarem novas afiliadas?

E a segunda pergunta também na Supplier é que a estrutura de funding que vocês estabeleceram para a Supplier com a maior parte do recurso vindo, 95% vindo do fundo de securitização, ele acaba deixando a quantidade de funding um pouco rígida e aí um pouco suscetível a essas variações no portfólio.

É claro que isso é uma situação bem anômala agora, mas vocês imaginam uma estrutura um pouco diferente no futuro, mais flexível para poder devolver recurso ou pegar mais recurso é assim não contar com essa potencial ociosidade de caixa, ou essa é uma coisa que foi vista só como uma situação que aconteceu agora que no futuro não seria útil? São as duas perguntas.

Gilsomar Maia: bom dia Marcelo, Maia falando. Começando pelas afiliadas a gente tem um pipeline específico para esse tema na Supplier e isso tem evoluído muito bem. Mesmo nesse momento de pandemia tem de se aberto muitas novas conversas de afiliadas, algumas delas inclusive - algumas não, várias delas - inclusive tem sido geradas aqui da própria TOTVS. Então essa interação do time da TOTVS com seus clientes já tem aberto a várias oportunidades de empresas que se encaixam nesse perfil do que a Supplier chama de afiliadas. Então a gente está com um pipeline bem interessante de afiliadas em vários estágios desse pipe. Então nesse sentido a gente já haver contribuições e já sendo bem concretas sendo feitas para o pipeline de afiliadas da Supplier.

Em termos de segmentos inclusive tem uma variação boa, mas alguns segmentos que a Supplier já vinha como uma atuação boa, a TOTVS também, a gente pode inclusive ver isso inclusive mais claramente, como o próprio segmento de agronegócio.

Com relação à estrutura de capital você tem razão. É claro que quando a gente desenhou a estrutura de capital para a Supplier a gente naturalmente não pensou essa estrutura funcionando numa circunstância como essa, e como o Dennis comentou no início foi um stress a que a operação foi submetida, e nesse stress a gente notou que realmente como você comentou ela talvez ficou um pouco rígida demais. A gente vê pelo próprio excedente de caixa que ficou na operação. Isso criou uma ineficiência para a operação adicional e chamou nossa atenção para esse aspecto que você colocou.

A gente está trabalhando em dar um pouco mais de flexibilidade para a estrutura da Supplier, mas também sem adicionar um grande componente de risco nisso. Então essa é a equação que a gente está discutindo agora, mas isso está na mesa agora, como agente dá um pouco mais de flexibilidade para a Supplier.

Especialmente num momento como esse acho que é importante a gente ter essa flexibilidade adicional - mas também em contrapartida não adicionando um componente muito relevante de risco também aqui.

Marcelo Santos: obrigado.

Operadora: nossa próxima pergunta vem do Sr. Diego do Goldman Sachs.

Diego Aragão: olá, bom dia a todos, obrigado pelas perguntas. Na verdade eu queria até aproveitar um pouco dessa discussão agora que o Marcelo levantou com relação à Supplier e entender, se vocês pudessem compartilhar um pouquinho, como está sendo a atração com os clientes de vocês conforme vocês vão adicionando essas novas soluções principalmente voltadas a crédito dentro das soluções da TOTVS. Como está sendo seja a comunicação, a adoção dessas novas ferramentas? Como é que está sendo a percepção deles com relação a esses novos produtos que vocês estão lançando? Obrigado.

Dennis Herszkowicz: obrigado Diego bom dia, é o Dennis de novo. Diego, a gente está começando a construir, na minha visão, um grande pilar novo de diferenciação da TOTVS. A gente já tem e já tinha alguns pilares importantes seja do ponto de vista da capilaridade comercial que nós temos, o fato da TOTVS conhecer e estar presente no país todo e isso é um enorme diferencial que fase, constrói algo importante para o cliente; a gente tem o diferencial óbvio do portfólio ser extremamente amplo e cobrir basicamente todos os portes de clientes, todos os segmentos da economia e então a gente consegue acompanhar o nosso cliente durante a jornada de inteira, seja em qual momento for.

E agora a gente está construindo mais um pilar, que é exatamente o pilar onde a gente se torna um parceiro mais amplo de negócios para ele, dando algo que a matéria-prima vital, que é capital, é dinheiro, é serviço financeiro, pagamentos. Então aos poucos - não é uma coisa que você constrói, na minha opinião, de um minuto para outro - mas um dia após outro nós termos começado a construir esse posicionamento e esse diferencial. Nós não vemos outras empresas de software de gestão construindo esse pilar com a solidez e com a amplitude - e com a velocidade também - que nós estamos fazendo.

Achamos muito difícil que outra consiga fazer isso na velocidade, na amplitude e com a agressividade, no bom sentido, que nós estamos fazendo, porque isso demanda expertise, demanda capacidade financeira, demanda um grau de sofisticação de gestão diferenciado. Então eu acho, mais uma vez, Diego, que o que nós estamos fazendo é aos poucos construindo um pilar estratégico de diferenciação para nossa base de clientes, e para todas as empresas, muito grande.

E isto, a consequência final disto, é uma posição estratégica mais forte para nós, uma posição que provavelmente vai fazer com que nosso cliente tenha ainda mais motivos para continuar conosco para que novas oportunidades, prospects que surjam, tenham ainda mais razões também para fechar negócio conosco. Então

acho que o lançamento de todos esses produtos - e vão vir muitos mais no futuro, sejam produtos desenvolvidos dentro de casa, seja em parcerias com outras empresas - eu acho que tudo isso constrói, vamos dizer assim, esses motivos a mais para que o cliente sempre continue satisfeito e por consequência operando conosco, tá bom?

Diego Aragão: perfeito Dennis, excelente. Eu acho que só a segunda pergunta, acho que o desempenho bem interessante também na parte do que seria de tecnologia, como a que vocês enxerga agora, se a gente pega pelo menos o trend dos últimos meses se você já consegue ter um pouco de visibilidade com relação a julho, mais em junho, como a que você vê até mesmo o nível de recuperação e o que a gente poderia esperar um pouquinho para frente? Obrigado.

Dennis Herszkowicz: obrigado de novo Diego. Olha, sem adiantar nada o que eu posso dizer é que a recuperação ela já tinha começado no meio do trimestre passado. Então obviamente o finalzinho de março e o mês de abril foram os meses mais difíceis, maio já representou uma recuperação muito importante e junho foi um mês muito próximo da normalidade no nosso segmento de tecnologia.

Então seguimos num ritmo bom, num ritmo forte. Acho que teremos um final de ano interessante para a TOTVS, e eu diria que como a TOTVS acaba sendo muitas vezes um reflexo da própria economia como um todo, isso significa que na nossa visão o próprio impacto, pelo menos do que a gente que está exposto, do que a gente pode ver, o impacto foi menor do que o imaginado. Tem obviamente uma componente de eficiência, de produtividade nossa; mas também há na nossa opinião uma componente que de maneira geral economicamente o impacto foi um pouco menor do que se imaginava - o que, mais uma vez, é algo extremamente positivo.

Seria ruim se a gente tivesse só um dos elementos jogando a favor. Aparentemente nós estamos com os dois: tanto o cenário econômico está um pouco menos maligno do que se imaginava, como também nós aqui com os elementos que nós controlamos estamos com uma performance melhor, muito melhor do que aquilo que se poderia imaginar numa situação como essa. Então estamos, como a gente sempre costuma brincar aqui, cautiously optimistic com os próximos meses, os próximos trimestres.

Diego Aragão: excelente Dennis, obrigado.

Operadora: lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Fred Mendes do Bradesco.

Frederico Mendes: pessoal novamente obrigado de novo pela pergunta. Jogo rápido aqui, acho que só uma que ficou nesse tópico também de Techfin: vocês mencionaram ali que já adotaram cerca de 100 clientes agregados nessas soluções. Se só pudesse falar um pouquinho como é que funciona a integração desse cliente, o perfil dele. Eu imagino que seja uma integração muito rápida do

time de implementação de software, mas eu queria entender se é um crescimento que pode ser um crescimento exponencial ou se é um trabalho também um pouco mais demorado, mas uma vez que você coloca ele para dentro o churn acaba sendo mais baixo como a gente vê em software também, obrigado.

Dennis Herszkowicz: Fred obrigado mais uma vez, é o Dennis. Ótima pergunta. Veja-se, eu não acredito que a gente tenha, principalmente nos produtos de crédito - no painel é diferente, no painel nossa intenção e todo o trabalho é para que a gente tenha sim a capacidade de exponencializar - mas nos produtos de crédito onde envolve risco sempre a gente vai ter o cuidado de fazer a coisa dentro dos parâmetros e com todo o conservadorismo que a gente se comprometeu desde o primeiro dia que a gente anunciou a aquisição da Supplier.

Mas dito isso o que a gente vem fazendo, Fred, é trabalhar cada uma das etapas do funil, e tentar fazer com que eu funil seja o mais largo possível em cada uma das etapas. O que significa isso, por exemplo? No caso de alguns produtos de Techfin é necessário que o cliente, por exemplo, esteja em versões, nas versões mais atuais do produto, por exemplo no caso do Protheus, e nem todos os clientes, principalmente aqueles que estão on-premise, não necessariamente esses clientes estão na última versão.

Então muitas vezes existe um trabalho prévio de levar, ajudar o cliente a chegar nas últimas versões, as versões mais atualizadas, para que isso seja então possível do cliente contratar de nós. Também tem um trabalho importante e que a gente tem feito com o avião já voando - e mais uma vez hoje acredita que as coisas devem ser feitas - que é todo o tema de subida de dados por exemplo: então para que seja feita a análise de crédito, para que o cliente possa transacionar o Antecipa e tudo o mais, tem um trabalho de preparação desse cliente, de preparação da base de dados dele e mesmo para o painel financeiro tem algum trabalho de preparação da base de dados também. Então tudo isso vem sendo trabalhado.

Adicionalmente a tudo isso a gente começou ao longo do 2T, de maneira até muito mais rápida do que nós imaginávamos, o trabalho de começar a colocar a geração de leads qualificados para esses produtos de Techfin dentro da nossa estrutura de distribuição de tecnologia mesmo. Então nossas unidades próprias, até mesmo nossos franqueados a gente começou esse trabalho. Mais uma vez é um trabalho de geração de leads, no futuro pode eventualmente ir além disso, mas nesse momento estamos em leads; mas é algo que a gente estava prevendo que poderia acontecer possivelmente só no final do ano ou começo do ano que vem.

Conseguimos antecipar isso e os resultados até agora tem sido bastante satisfatórios. Existe um desafio de conhecimento do nosso vendedor e de todas as pessoas das estruturas comerciais poderem falar sobre o tema. Existe um trabalho de marketing mesmo nosso de construção daquilo que eu falei na pergunta anterior do Diego de apropriação desse posicionamento de uma companhia que não é mais uma companhia somente de software de gestão, mas sim uma

companhia de ecossistema, onde Techfin e serviços financeiros em geral são uma dimensão importante nesse ecossistema.

Então tudo isso está sendo feito de maneira simultânea e eu acredito que a gente tem conseguido avançar numa velocidade maior do que nós tínhamos planejado, do que nós tínhamos pensado no momento da aquisição, obrigado.

Frederico Mendes: tá ótimo Dennis, muito claro, obrigado novamente.

Operadora: Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Dennis para as considerações finais.

Dennis Herszkowicz: Pessoal muito, muito obrigado mais uma vez pela confiança, pela presença de vocês, pelas perguntas. Eu quero fazer mais um agradecimento especial para todo o nosso time de TOTVERS. Foram fantásticos, magníficos mesmo. Acho que o resultado do começo ao fim mostra o que um time engajado, um time motivado, um time que está feliz e acredita no futuro da empresa podem fazer, mesmo num cenário como o que nós vivemos. Então pessoal mais uma vez muito, muito, muito obrigado e nos falamos em breve. Depois do almoço estaremos ligados nos resultados, muito obrigado gente, abração.

Operadora: A áudio conferência da TOTVS está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.