



# APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

/Relações com Investidores



● Maio/2020



## AVISO

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.

# TOTVS



## Simplificando o mundo dos negócios



Empresa de Software  
nº 1 no Brasil<sup>3</sup>



~50% Marketshare  
(líder em ERP no Brasil)<sup>3</sup>



R\$ 1,6 trilhão  
produzido por nossos clientes  
(representados pelos +30 mil clientes)<sup>1 E 2</sup>



13,1%  
Crescimento da Receita  
Recorrente de Software (1T20)<sup>1</sup>



78,2%  
de Receita Recorrente  
(1T20)<sup>1</sup>



68,8% de Novas  
Vendas SaaS  
(1T20)<sup>1</sup>



98,5%  
Taxa de Renovação de Clientes  
(1T20)<sup>1</sup>



### MODELO DE NEGÓCIO

- Base Receita Recorrente
- Base Cloud



### PORTFÓLIO

Diversidade, Amplitude e Flexibilidade



### DISTRIBUIÇÃO

Presença local e digital, com base em um modelo de distribuição com alta capilaridade



### M&A

- +25 M&A
- Maior consolidadora do mercado de tecnologia brasileiro



### NOVOS MERCADOS

- TechFin e Performance

Fonte:

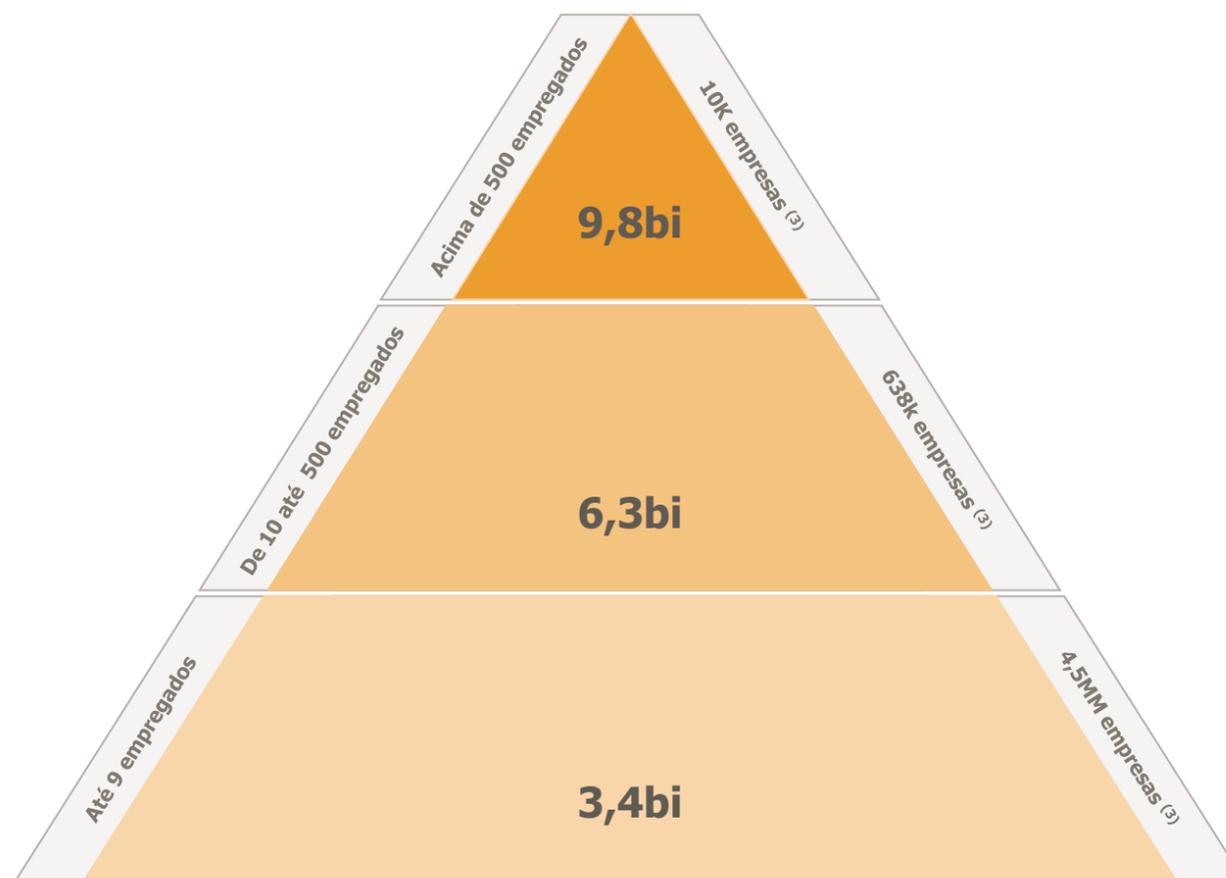
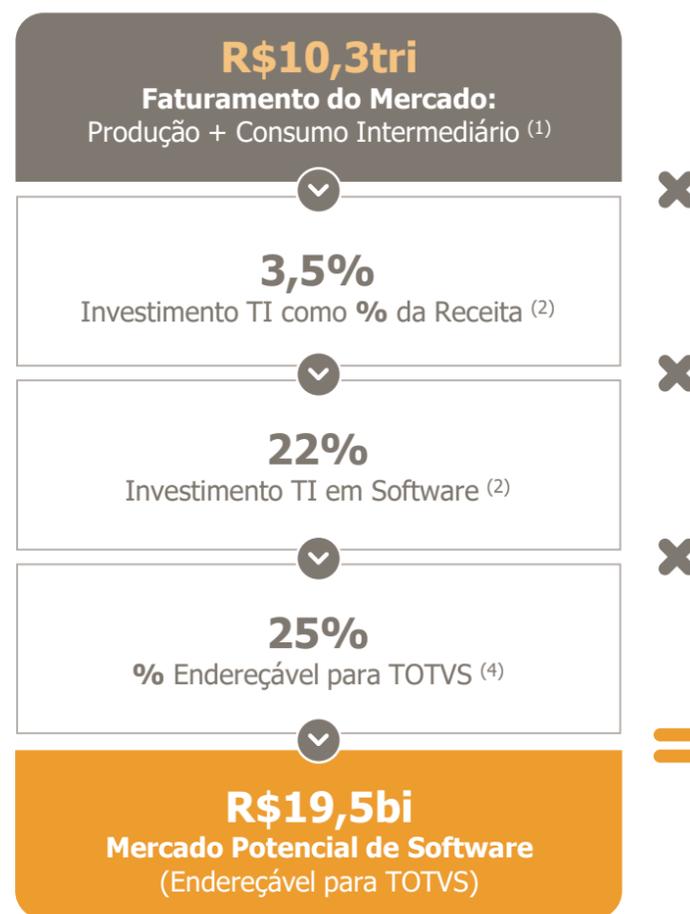
(1) Informações divulgadas pela Companhia, 1T20.

(2) Estimativas internas da Companhia.

(3) Pesquisa Enterprise Application Software Worldwide, Gartner, 2018.



## MERCADO ENDEREÇÁVEL POR TAMANHO DE EMPRESA (R\$)



Fontes: (1) IBGE 2015 - Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Contas Nacionais, Tabela 5; (2) Gartner - IT Key Metrics Data 2018; IT Key Metrics Data 2018: Midsize Enterprise; (3) IBGE 2015: Cadastro Central de Empresas, Tabela 992; (4) Análises TOTVS (Software de Aplicação Empresarial, excluindo suítes de Office e outras Aplicações); (5) IDC – LA Semiannual Software Tracker (Julho – 2017).



## Oferta horizontal completa

(penetração estimada na Base de clientes)



PENETRAÇÃO ESTIMADA<sup>(1)</sup>:



ATÉ 5%



50% - 70%



+90%

## Modelo de distribuição



Franquias e Filiais



Força de vendas próprias



Parcerias

## Em todas as verticais



Manufatura



Varejo



Serviços



Distribuição



Serviços Financeiros

Outras verticais

## Implantação flexível



Cloud



On-premise

## Em várias mídias



Observação:  
(1) Estimativas internas da Companhia.



**Pós-Venda**

- Força de venda especializada e incentivada a oferecer soluções de *cross-selling* e *up-selling* aos clientes atuais
- Equipes locais oferecem atenção contínua aos clientes



**Venda**

- Recursos únicos de distribuição e oferta ampla de produtos



**Cliente**



**Manutenção**

- Suporte integral por meio de equipe altamente experiente e centralizada da TOTVS



**Implementação**

- Fontes exclusivas de implementação permitem oferecer custo menor aos clientes

**+6,7%**  
Crescimento da Receita

(1T20)

**+13,1%**  
Crescimento da Receita Recorrente

(1T20)

**98,5%**  
Taxa de Renovação

(1T20)

**+10,6%**  
Crescimento do EBITDA <sup>(1)</sup>

(1T20 vs. 1T19)

Observações:  
(1) EBITDA ajustado de 1T20



**ABORDAGEM INTEGRADA DO PORTFÓLIO EM TODAS AS VERTICAIS**



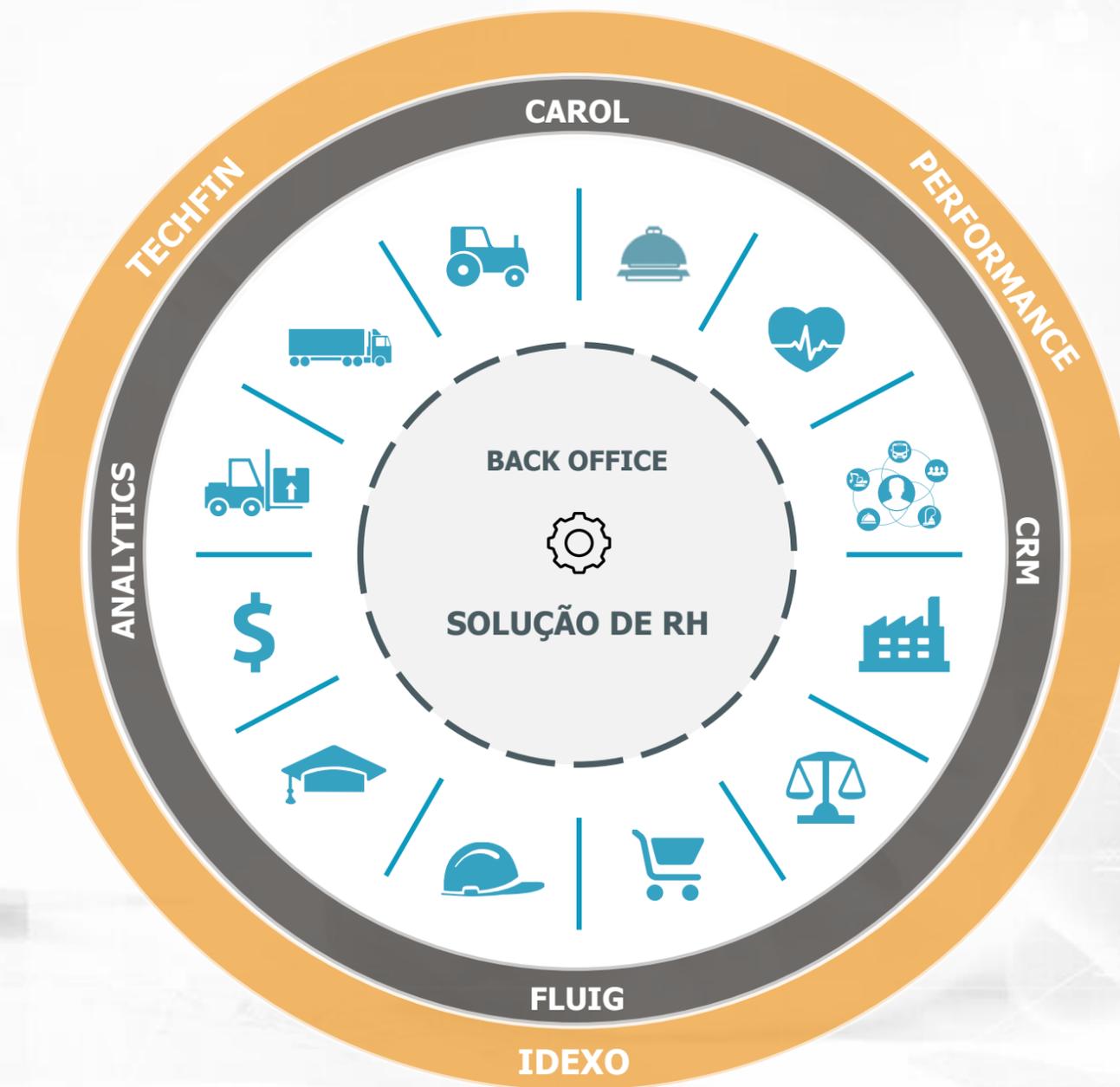
**CORE  
(ERP / SOLUÇÃO DE RH)**

Garantir o processamento das informações corporativas obedecendo: regras de negócios, legislação e segurança > Garantir a gestão dos recursos humanos.



**SEGMENTOS  
(SOLUÇÕES ESPECIALIZADAS)**

Soluções de negócios especializadas para empresas de todos os portes em 12 segmentos, incluindo: Agronegócio, Construção e Projetos, Distribuição, Educação, Financial Services, Hospitalidade e Turismo, Jurídico, Logística, Manufatura, Saúde, Serviços e Varejo.



**SOLUÇÕES CROSS-SELL  
(PLATAFORMAS)**

Plataformas de produtividade, colaboração, dados e inteligência e analytics que adicionam valor ao cliente através da interpretação de dados, unificação de sistemas, simplificação de processos, exponencializando a produtividade.



**NOVOS MERCADOS  
(TECHFIN / PERFORMANCE / IDEXO)**

Baseada na vantagem competitiva de já estarmos presentes em quase todos os segmentos da cadeia de valor, o que nos permite oferecer novas soluções customizadas e flexíveis que ajudem os nossos clientes a vender mais (performance) e para o aumento de eficiência nas atividades operacionais e financeiras (TECHFIN).

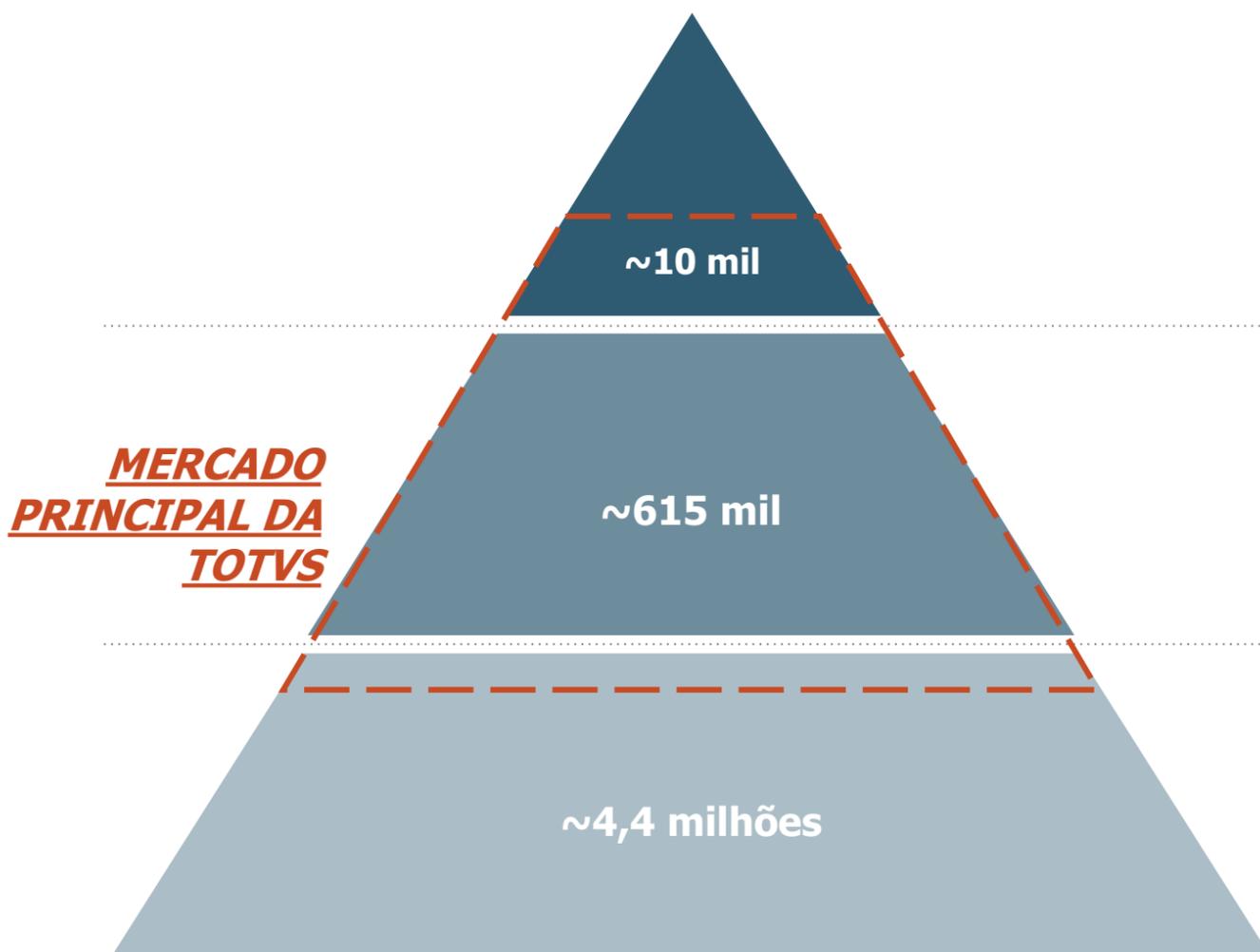
**NOSSOS CLIENTES ESTÃO ENTRE AS MAIORES EMPRESAS DO BRASIL**

**A RECEITA LÍQUIDA EM UM ANO CORRESPONDE A 25% DO PIB BRASILEIRO (R\$1,6 TRILHÃO)<sup>1</sup>**

Observação:  
(1) Informações divulgadas pela cia, 2019.



## CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO - FÍSICOS



### PORTE DA EMPRESA

**Grandes Empresas**  
Mais de 500 funcionários

**Pequenas e Médias Empresas (SMB)**  
Entre 10 e 500 funcionários

**Microempresas**  
Até nove funcionários



### COMO NOS RELACIONAMOS

**Divisão *Large Enterprise***  
Equipe própria com pessoal qualificado e especializado por segmento, oferecendo serviço personalizado e suporte em consultoria

**52 franqueados e 5 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



## CANAL DIGITAL - TOTVS STORE

TOTVS Store é o meio digital para interação com os clientes, em especial para aplicações em *cloud*

## FOCO RENOVADO E ESTRATÉGIA DE M&A REDEFINIDA, COM BASE NOS QUATRO PRINCIPAIS PILARES, PARA ENTREGAR CRESCIMENTO E VALOR AOS ACIONISTAS

### ESTRATÉGIA ÚNICA, BASEADA EM QUATRO PILARES

#### **1º PILAR**

Reforçar / Defender o negócio principal

Expandir nosso portfólio horizontalmente  
Expandir nossa oferta de produtos  
Fortalecer os recursos e tecnologia atuais dos nossos produtos

#### **2º PILAR**

Aprofundar atuação nos segmentos

Aumentar nosso conhecimento em cada vertical

#### **3º PILAR**

Soluções cross-selling

Acrescentar novos produtos ao nosso portfólio

#### **4º PILAR**

Novos Mercados

Expandir nosso TAM para novos mercados  
(TechFin, desempenho)

### FORTE PIPELINE DE OPORTUNIDADES DE CRIAÇÃO DE VALOR

**Mais de 10  
potenciais  
aquisições  
mapeadas**

...

... Variando de  
**R\$25milhões  
e R\$800  
milhões de  
valor médio  
por transação**

**ESTAMOS EM UMA POSIÇÃO ÚNICA DE TIRAR VANTAGEM DA INTEGRAÇÃO ENTRE TECH E FIN E DESTRAVAR VALOR POR MEIO DE UMA ABORDAGEM INOVADORA DE TECHFIN, SIMPLIFICANDO E EXPANDINDO O ACESSO AO CRÉDITO E A OUTRAS SOLUÇÕES FINANCEIRAS, REDUZINDO O CUSTO DO ACESSO PARA OS CLIENTES**

**A OPORTUNIDADE EM TECHFIN**

**Tech**

- Incomparável nível de *lock-in* e relacionamento com milhares de clientes



**TechFin**

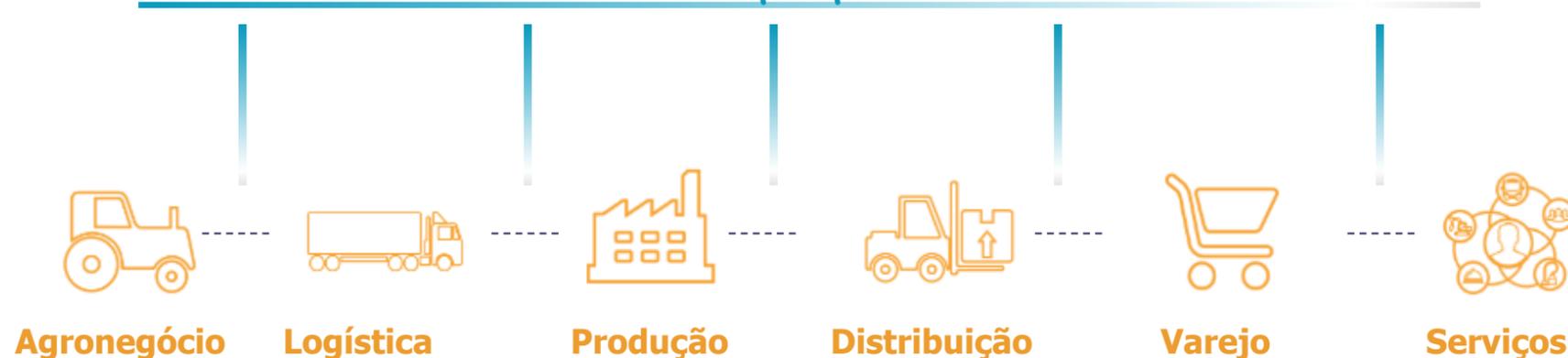


**Fin**

- Parceria com grandes players para fornecer soluções financeiras



**Ciclo fechado**



**SOLUÇÕES DE TECHFIN DE CURTO PRAZO**



**Crédito**

- Simplificar o acesso ao crédito entre players da cadeia de valor no mesmo setor (hub-spoke)
- Crédito para compras B2B em ciclo fechado



**Education**

- Conectando partes interessadas: ex.: notas, faltas e status financeiro
- Criação de uma experiência de pagamento embutida no portal Educonnect



**RH**

- Carteira digital, solução de marketplace
- Soluções de pagamento
- Crédito consignado
- Os sistemas TOTVS suportam mais de 10 milhões holerites de empregados no Brasil



# GOVERNANÇA CORPORATIVA





**Mais alto nível de Governança Corporativa**  
(B3 – Novo Mercado)

**Laércio Cosentino**

**Presidente**

Fundador da TOTVS e membro 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 do Conselho da B3\*

**Gilberto Mifano**

**Membro Independente**  
Ex-presidente da B3\* e membro dos conselhos de Natura e Cielo

**Guilherme Stocco Filho**

**Membro Independente**  
Membro do Comitê de Tecnologia da B3\*

**Mauro Cunha**

**Membro Independente**  
Presidente da AMEC\*\* e membro do Conselho da BRMalls

**Sylvia Leão**

**Membro Independente**  
Membro do Conselho da Sodimac Brasil e Mendelics

## COMITÊS DE ASSESSORAMENTO

### Auditoria

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

responsável por auxiliar o Conselho de Administração a estabelecer os termos da remuneração e dos demais benefícios

### Estratégia

estuda, debate, avalia, propõe e acompanha as principais diretrizes da estratégia corporativa e tecnológica

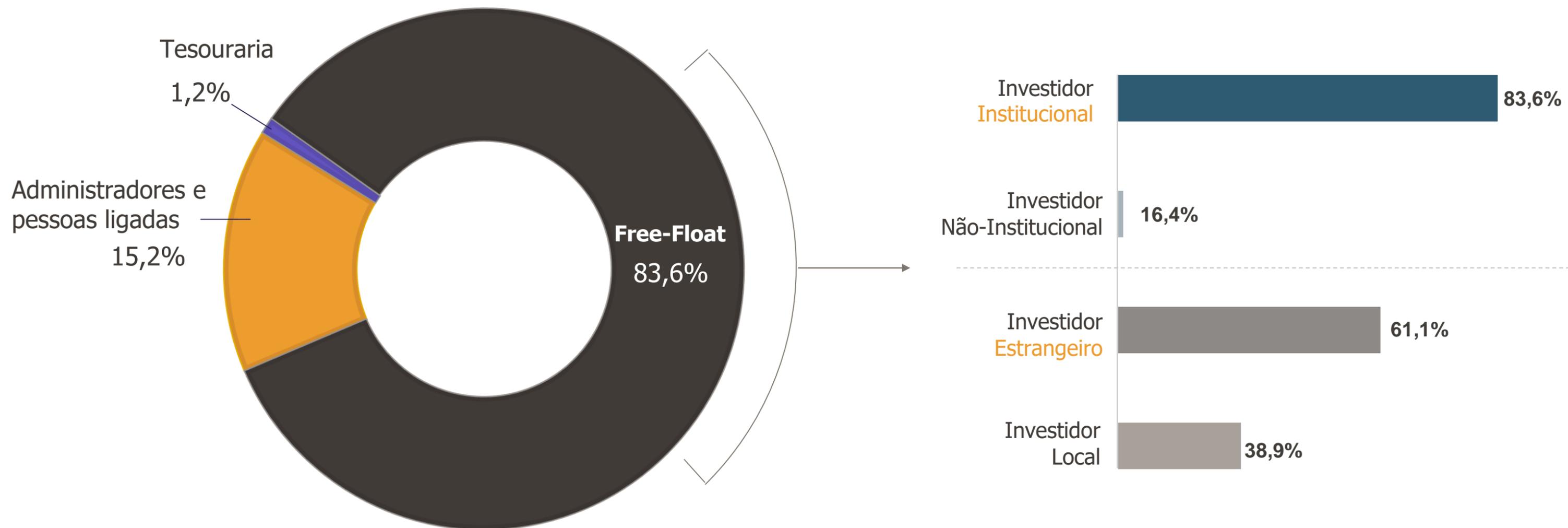
### Governança e Indicação

promove evoluções na governança corporativa da Companhia, avalia a adoção de boas práticas e seleciona e indica integrantes para o Conselho e a Diretoria

**6 de 7 membros do Conselho de Administração são independentes**

\*B3 – Brasil, Bolsa, Balcão

\*\*Associação dos Investidores do Mercado de Capitais



- **83,6%** do *free-float* formado por **investidores institucionais**
- **61,1%** do *free-float* formado por **investidores estrangeiros**

\*Em 31 de março de 2020



# PERFORMANCE FINANCEIRA 1T20



## CONCLUSÃO AQUISIÇÃO DA SUPPLIER

Importante pilar de nossa estratégia, a Supplier inicia sua jornada na TOTVS como uma FINTECH com objetivo de tornar-se uma TECHFIN:

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

### PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS:

- **Baixo histórico de Perdas** – altos níveis de recorrência e fidelidade dos clientes combinados à pulverização do número de clientes, baixo ticket médio, prazo médio inferior a 60 dias, uso extensivo de seguro de crédito, tendo como princípio a priorização da qualidade do crédito concedido versus o crescimento da carteira.
- **Modelo Fintech** – baixa necessidade de capital próprio com risco de crédito essencialmente limitado à cota subordinada do FIDC.
- **Modelo Techfin** - experiência "frictionless", por meio da integração dos ERPs na plataforma da SUPPLIER e do uso de inteligência artificial e big data para a evolução contínua dos algoritmos de crédito.

## **AQUISIÇÃO WEALTH SYSTEMS**

Como parte da execução da estratégia de Business Performance, a aquisição de 100% do capital da WEALTH SYSTEMS por R\$27,0 milhões, visa ampliar a oferta de soluções voltadas à geração de oportunidades e conversão de vendas dos clientes e agrega ainda mais valor às cadeias já atendidas pelas soluções de Gestão e Techfin da TOTVS.

## **ASSEMBLEIA GERAL ORDINÁRIA E EXTRAORDINÁRIA**

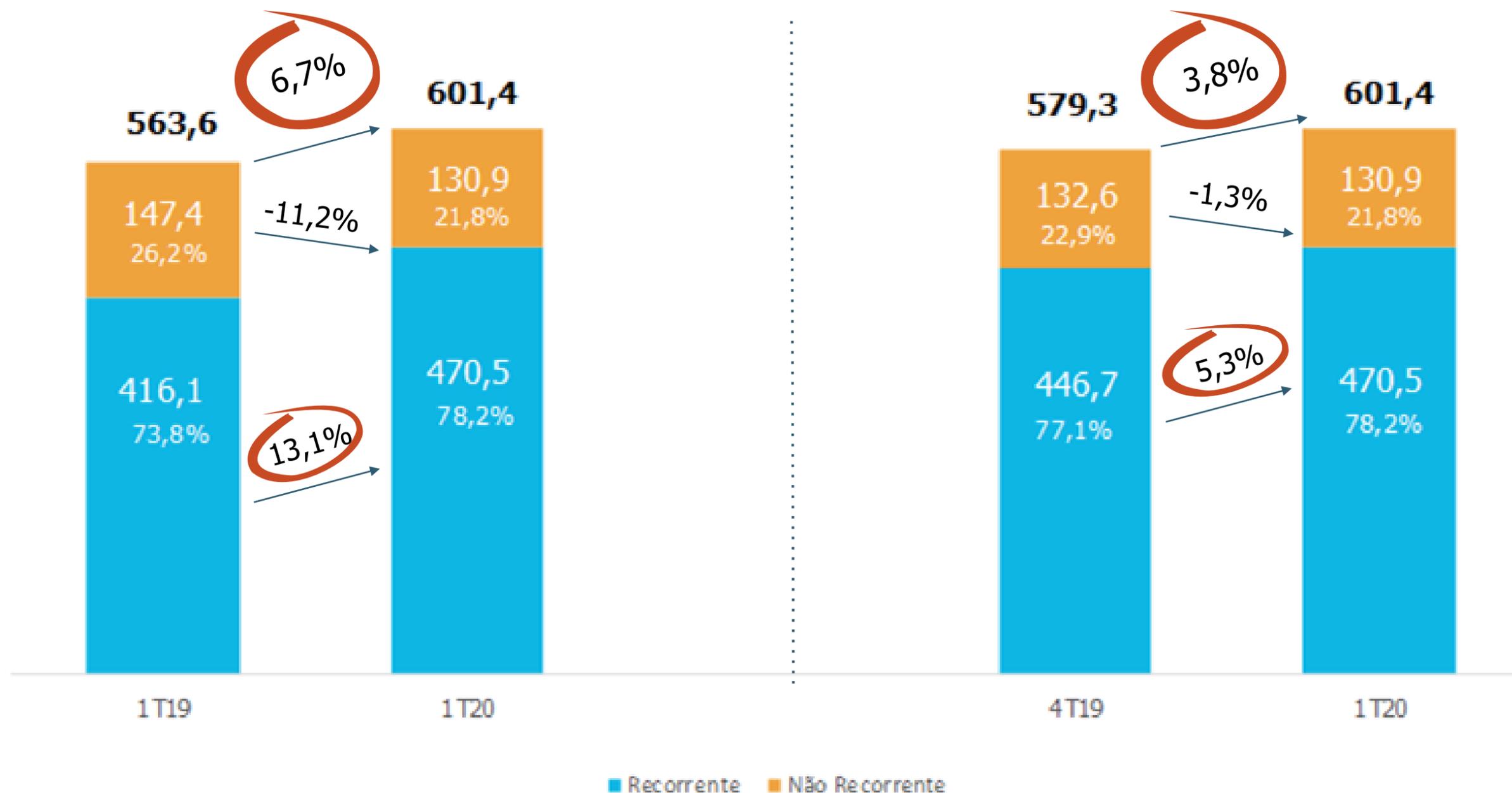
Com participação de 67,75% do capital social da Companhia, a AGOE 2020 teve todas as matérias propostas pela Administração aprovadas, com destaque para: (i) alteração no número de membros do Conselho de Administração de 9 para 7; (ii) eleição dos membros para um novo mandato de 2 anos; e (iii) Desdobramento de Ações na proporção de 1 para 3 ações.

## **2ª EMISSÃO DE DEBÊNTURES**

Emissão de R\$200 milhões em Debêntures para manter a larga posição de solidez e liquidez da empresa, buscando o equilíbrio entre a saúde do desempenho de curto prazo e a preservação da capacidade de execução das estratégias de médio e longo prazo.



PASSANDO A REPRESENTAR MAIS DE 78% DA RECEITA TOTAL  
A RECEITA RECORRENTE MANTEVE O CRESCIMENTO DE 2 DÍGITOS

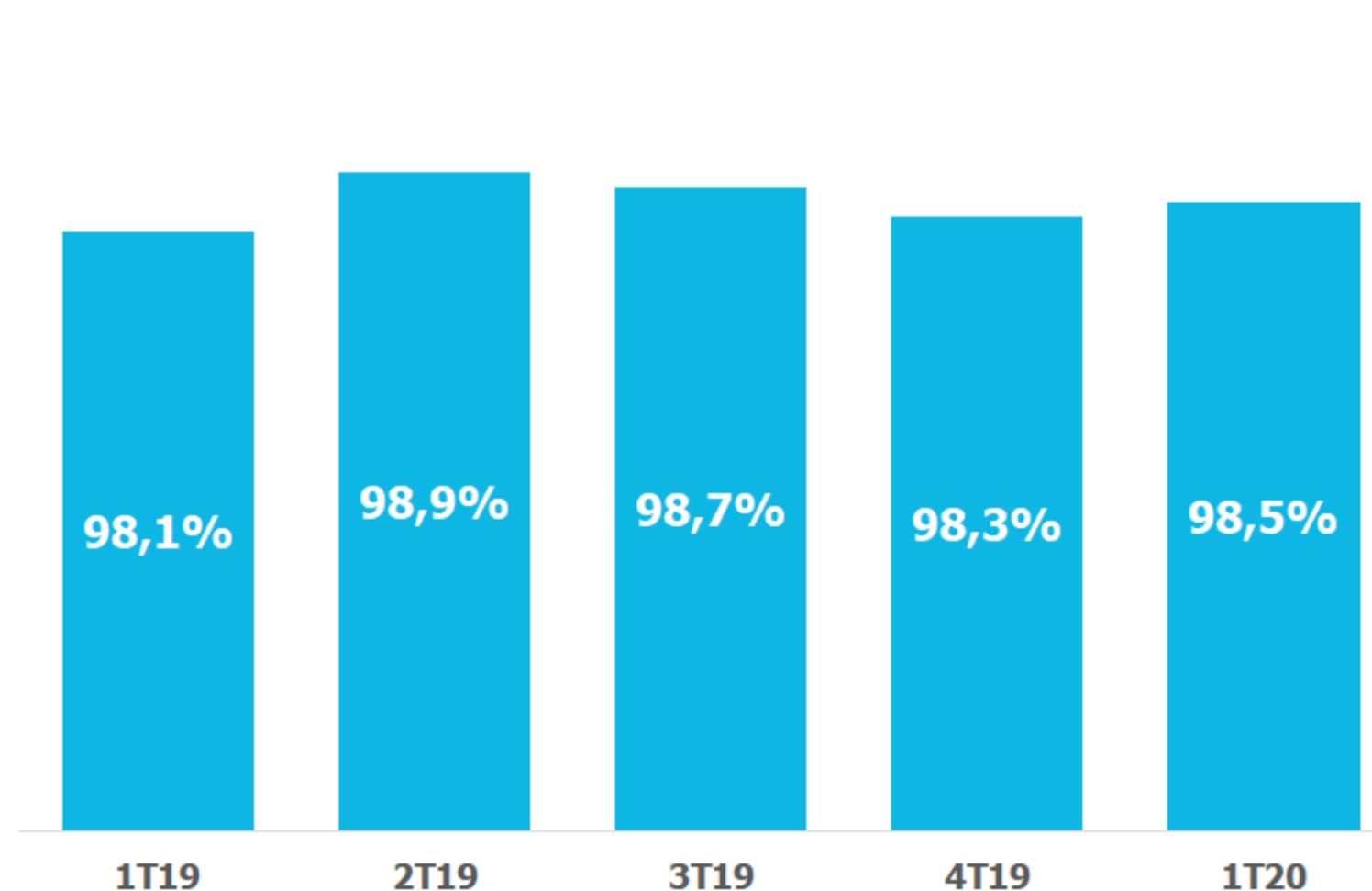
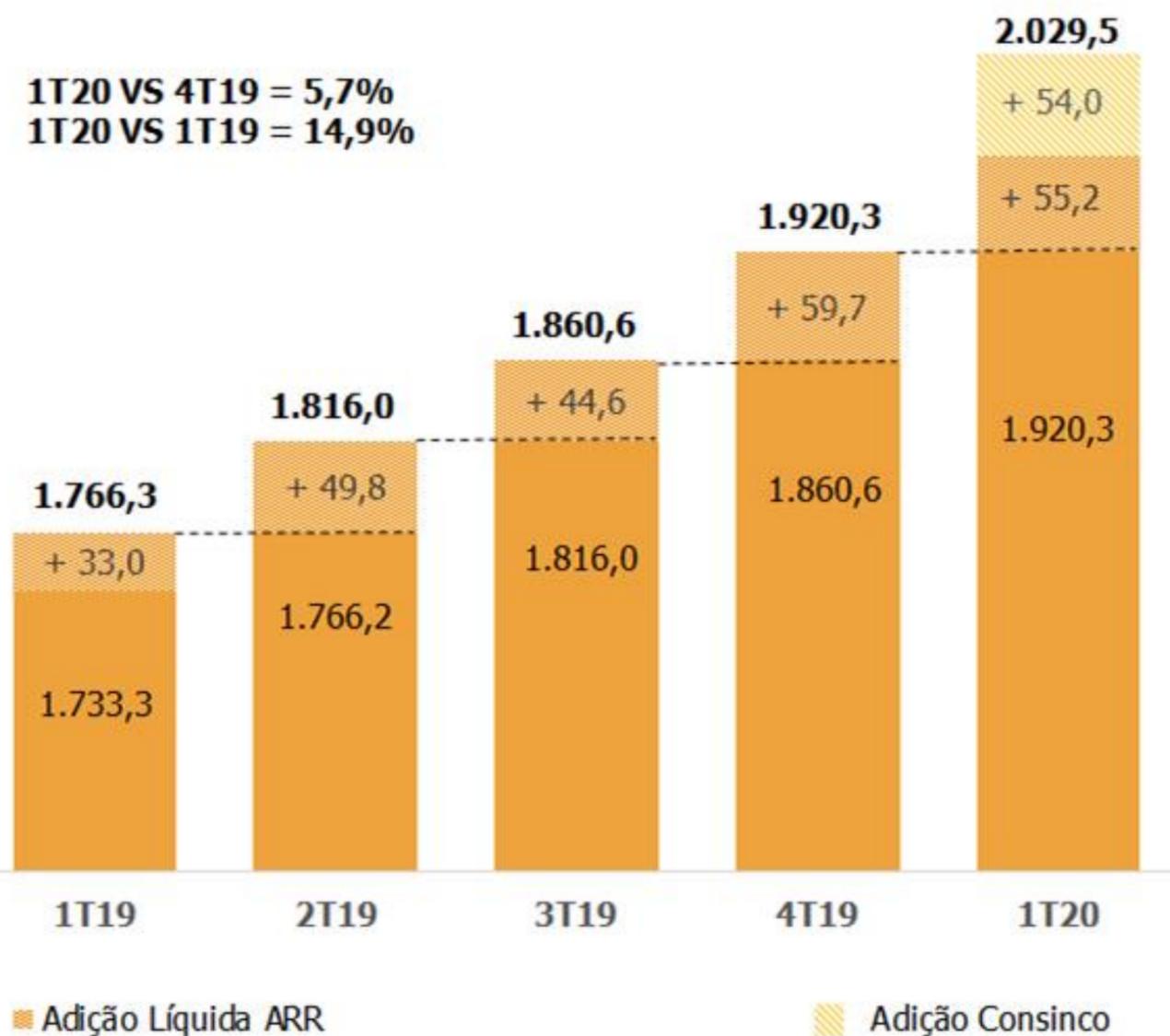




TAXA DE RENOVAÇÃO ACIMA DE 98%, VOLUME DE VENDAS E A CONSINCO CONTRIBUÍRAM PARA A ARR SUPERAR O PATAMAR DE R\$2,0 BILHÕES

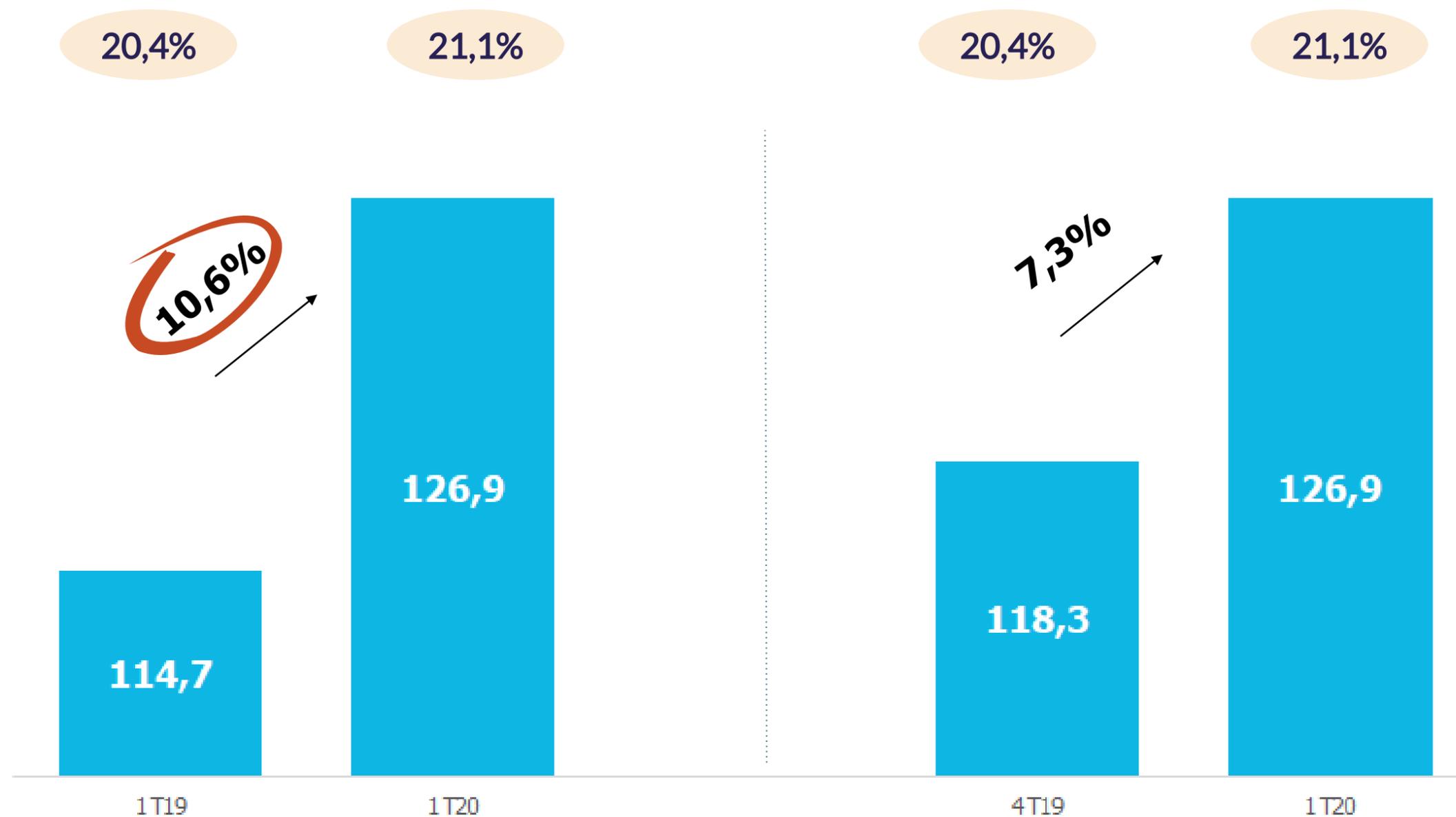
## RECEITA RECORRENTE ANUALIZADA (ARR)

## TAXA DE RENOVAÇÃO DE CLIENTES





O CONTÍNUO CRESCIMENTO DA RECEITA RECORRENTE E A EFICIÊNCIA OPERACIONAL LEVARAM À NOVA EXPANSÃO DO EBITDA



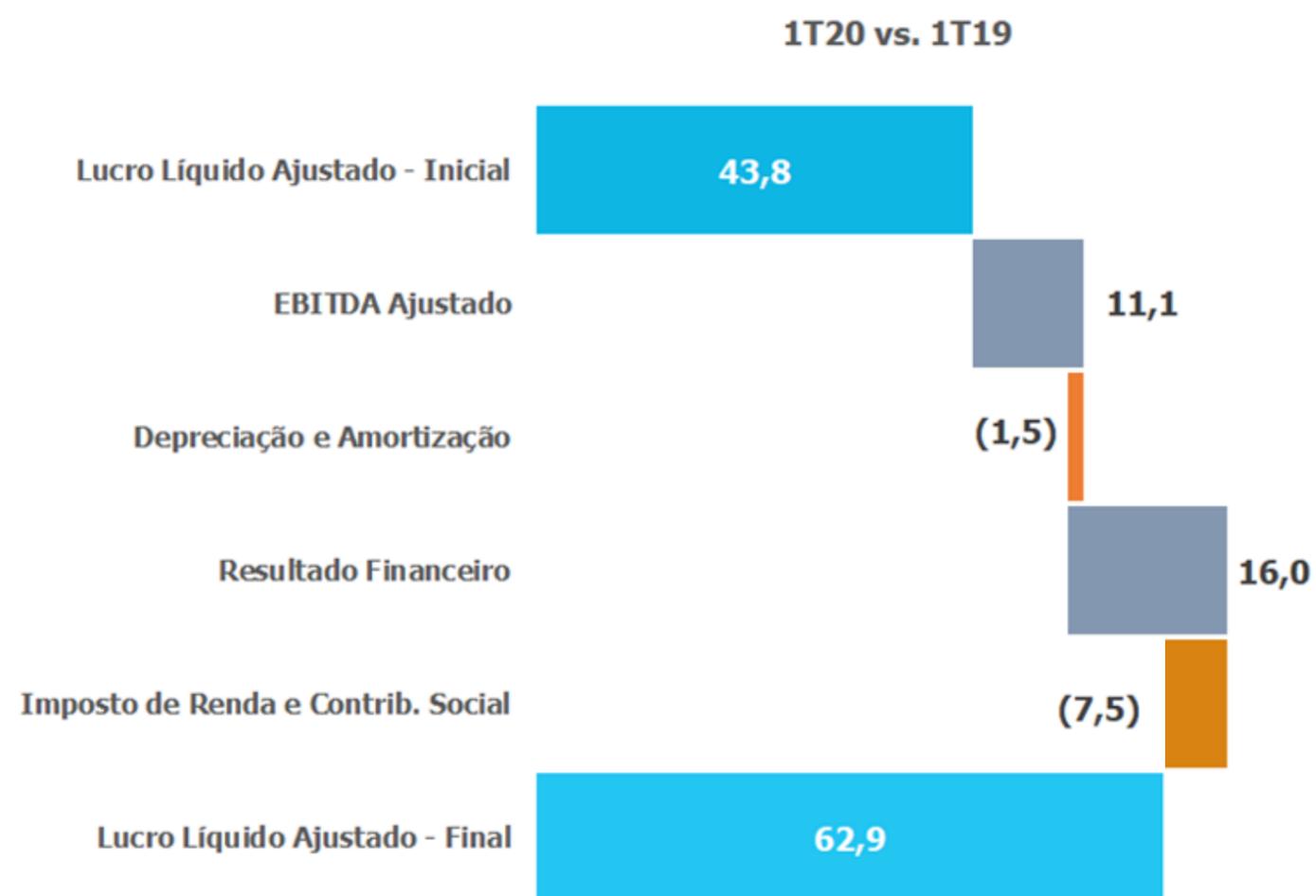
■ EBITDA AJUSTADO

● MARGEM EBITDA AJUSTADA



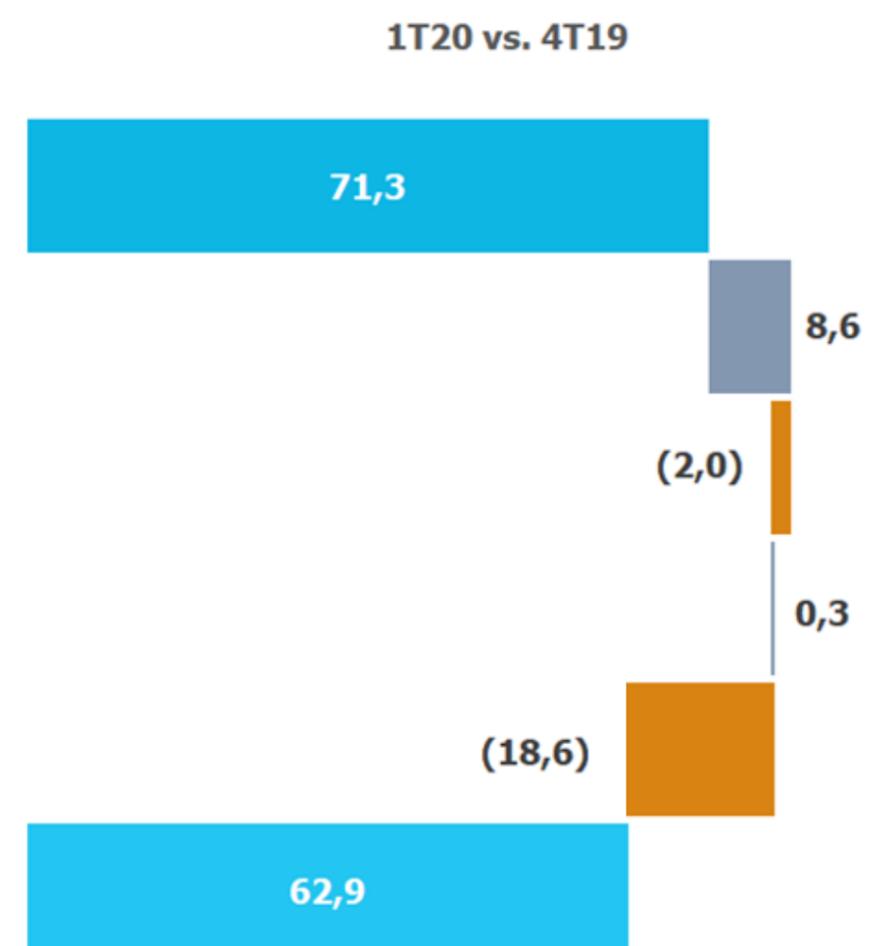
# LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO (R\$ MM)

O CRESCIMENTO DO LUCRO LÍQUIDO ANO CONTRA ANO REFLETIU O CRESCIMENTO DE EBITDA EM CONJUNTO COM A EVOLUÇÃO DO RESULTADO FINANCEIRO



Δ LL Ajustado:

**+43,5%**



**-11,8%**



## FLUXO DE CAIXA E ENDIVIDAMENTO (R\$ MM)

21

O AVANÇO DO LAIR E A VARIAÇÃO NO CAPITAL DE GIRO FORAM OS PRINCIPAIS FATORES PARA O CRESCIMENTO DO FLUXO DE CAIXA LIVRE, EXCLUÍDO O PAGAMENTO PELA AQUISIÇÃO DA CONSINCO

	1T20	1T19	Δ	4T19	Δ
<b>Lucro antes Tributação Imp. Renda e Contrib. Social</b>	<b>93,9</b>	<b>67,6</b>	<b>38,8%</b>	<b>78,3</b>	<b>20,0%</b>
Itens que não afetam o caixa	65,6	76,7	-14,5%	69,1	-5,1%
Variação no capital de giro	(49,7)	(78,7)	-36,9%	(18,7)	166,0%
Juros pagos	(8,3)	(13,5)	-38,8%	(3,6)	130,5%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(10,8)	(17,2)	-37,2%	(8,7)	24,9%
Variação de Ativos e Passivos da Operação Descontinuada	-	6,6	-100,0%	1,0	-100,0%
<b>Caixa líquido das atividades operacionais</b>	<b>90,7</b>	<b>41,5</b>	<b>118,5%</b>	<b>117,5</b>	<b>-22,8%</b>
<b>Caixa líquido das atividades de investimento</b>	<b>(203,5)</b>	<b>(10,7)</b>	<b>1809,5%</b>	<b>(1,6)</b>	<b>13002,3%</b>
<b>Caixa líquido das atividades de financiamento</b>	<b>(60,0)</b>	<b>(60,0)</b>	<b>0,0%</b>	<b>(65,5)</b>	<b>-8,4%</b>
<b>Aumento (redução) das disponibilidades</b>	<b>(172,8)</b>	<b>(29,1)</b>	<b>492,9%</b>	<b>50,5</b>	<b>-442,5%</b>
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	1.538,2	452,8	239,7%	1.487,7	3,4%
<b>Caixa e equivalentes de caixa no fim do período</b>	<b>1.365,4</b>	<b>423,7</b>	<b>222,3%</b>	<b>1.538,2</b>	<b>-11,2%</b>
Dívida bruta	498,8	685,6	-27,2%	466,7	6,9%
<b>Dívida (Caixa) Líquida(o)</b>	<b>(866,5)</b>	<b>262,0</b>	<b>-430,8%</b>	<b>(1.071,4)</b>	<b>-19,1%</b>
<i>Dívida (Caixa) Líquida(o) / EBITDA ajustado 12 meses</i>	-1,8	0,7	-2,5	-2,3	0,5
<b>Fluxo de caixa livre</b>	<b>(107,3)</b>	<b>39,8</b>	<b>-369,9%</b>	<b>118,3</b>	<b>-190,7%</b>
<b>Fluxo de caixa livre Ex - M&amp;A</b>	<b>89,7</b>	<b>39,8</b>	<b>125,5%</b>	<b>118,3</b>	<b>-24,2%</b>

- **Avanço no desenvolvimento das 3 dimensões do Ecossistema**

Fechamento da aquisição da Supplier é um importante pilar para a dimensão de Techfin. A aquisição da WEALTH SYSTEMS se encaixa no nosso propósito em Business Performance e agrega ainda mais valor às cadeias já atendidas pelas soluções das divisões de Gestão e Techfin.

- **Foco na disciplina com os gastos e solidez e liquidez financeira**

A 2ª emissão de debêntures visa nos dar flexibilidade diante da crise da Covid-19. Continuaremos focados na forte disciplina na gestão de custos e despesas, visando preservar a capacidade de execução das estratégias de médio e longo prazo.

- **COVID-19**

Continuamos trabalhando para minimizar eventuais impactos decorrentes da pandemia. O atendimento a nossos clientes, a continuidade das nossas operações e a segurança dos TOTVERS são nossas prioridades. Permanecemos atentos e avaliando os potenciais impactos decorrentes da evolução da Covid-19 para adotarmos medidas adicionais que se mostrem necessárias.

## RELAÇÕES COM INVESTIDORES



+55 (11) 2099-7773

+55 (11) 2099-7097

+55 (11) 2099-7089

ri@totvs.com.br

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](http://totvs.com)



[totvs.store](http://totvs.store)



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



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



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



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

**#SOMOSTOTVERS**