

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL



TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

● Novembro
2019



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.



Simplificando o mundo dos negócios



Empresa de Software
nº 1 no Brasil³

~50% Marketshare
(líder em ERP no Brasil)³

R\$ 1,6 trilhão
produzido por nossos clientes
(representados pelos +30 mil clientes)^{1 E 2}



12,2%
Crescimento da Receita
Recorrente
(3T19 vs 3T18)¹



76,1%
de Receita Recorrente
(3T19)¹



63,2% de Novas
Vendas SaaS
(LTM 9M19)¹



98,9%
Taxa de Renovação de Clientes
(3T19)¹



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:

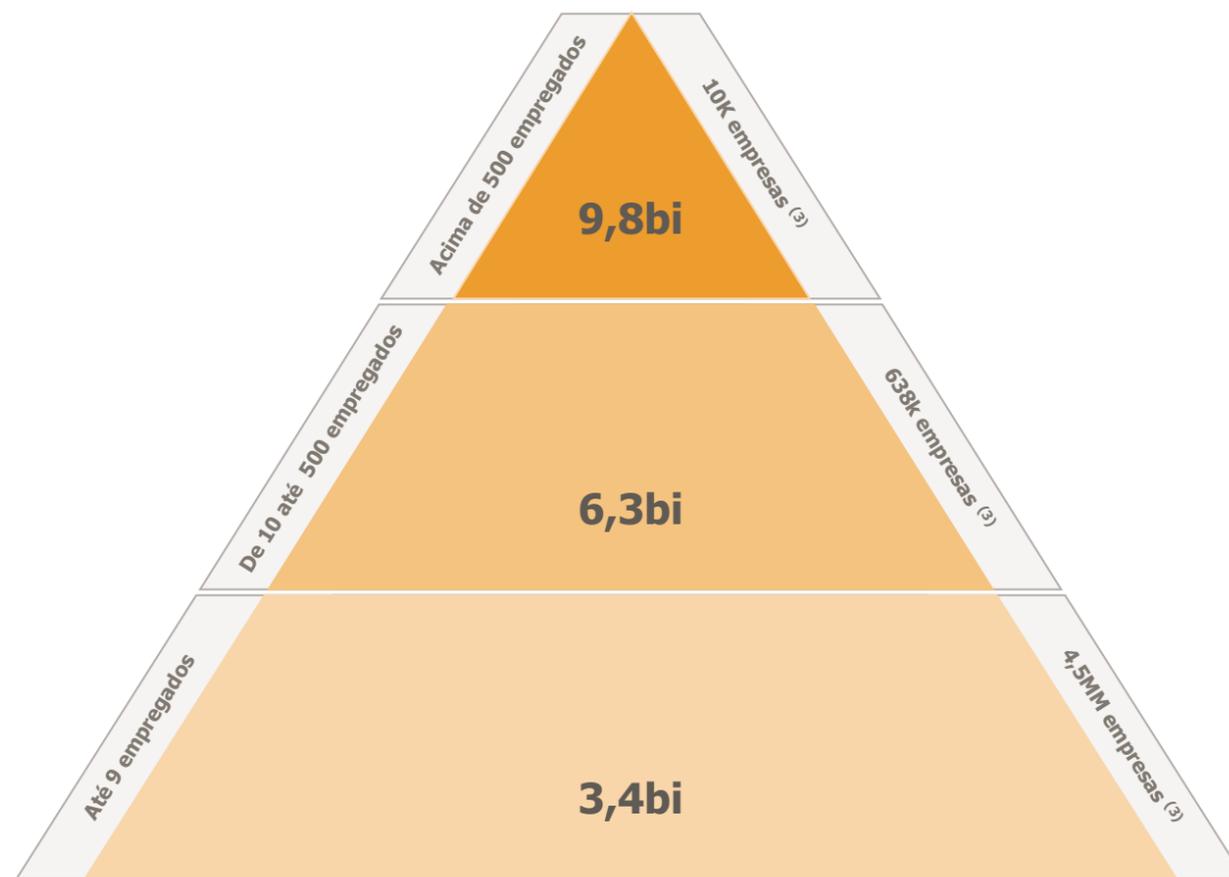
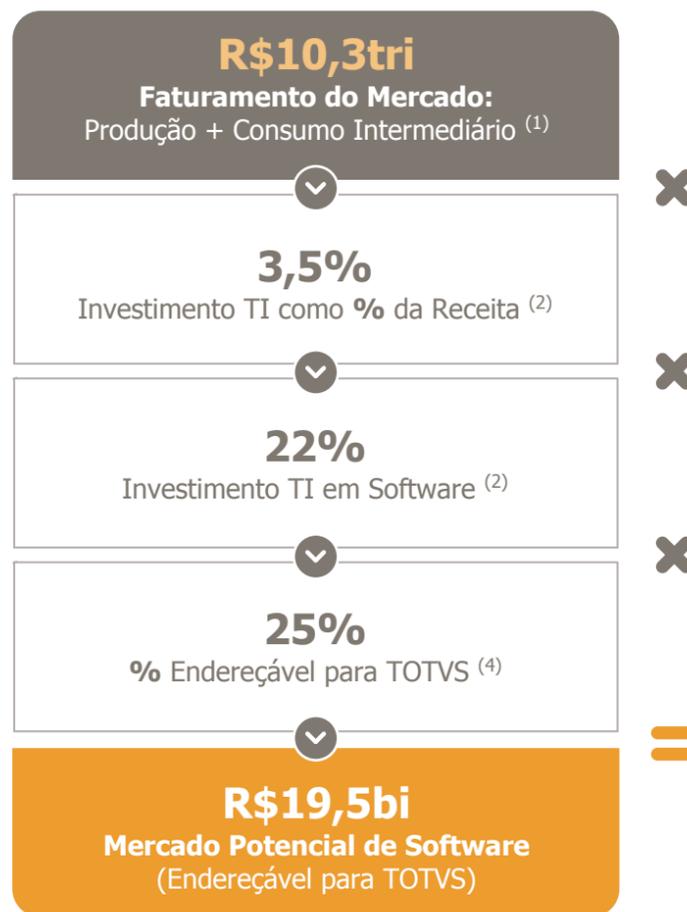
(1) Informações divulgadas pela Companhia, 2018 / 3T19.

(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).



Observação:
(1) Estimativas internas da Companhia.



+7,5%
Crescimento
da Receita

(3T19 vs 3T18)

+12,2%
Crescimento
da Receita
Recorrente

(3T19 vs 3T18)

98,9%
Taxa de
Renovação

(3T19)

+33,7%
Crescimento
do EBITDA

(1)(2)

(3T19 vs. 3T18)

Observações:

(1) EBITDA ajustado do 3T19 reflete a aplicação da norma IFRS16 / CPC 06, que resultou em um impacto de R\$11,4 milhões.

(2) Sem o efeito da IFRS16, o aumento do EBITDA Ajustado seria de 21,1% na comparação 3T19 vs. 3T18.



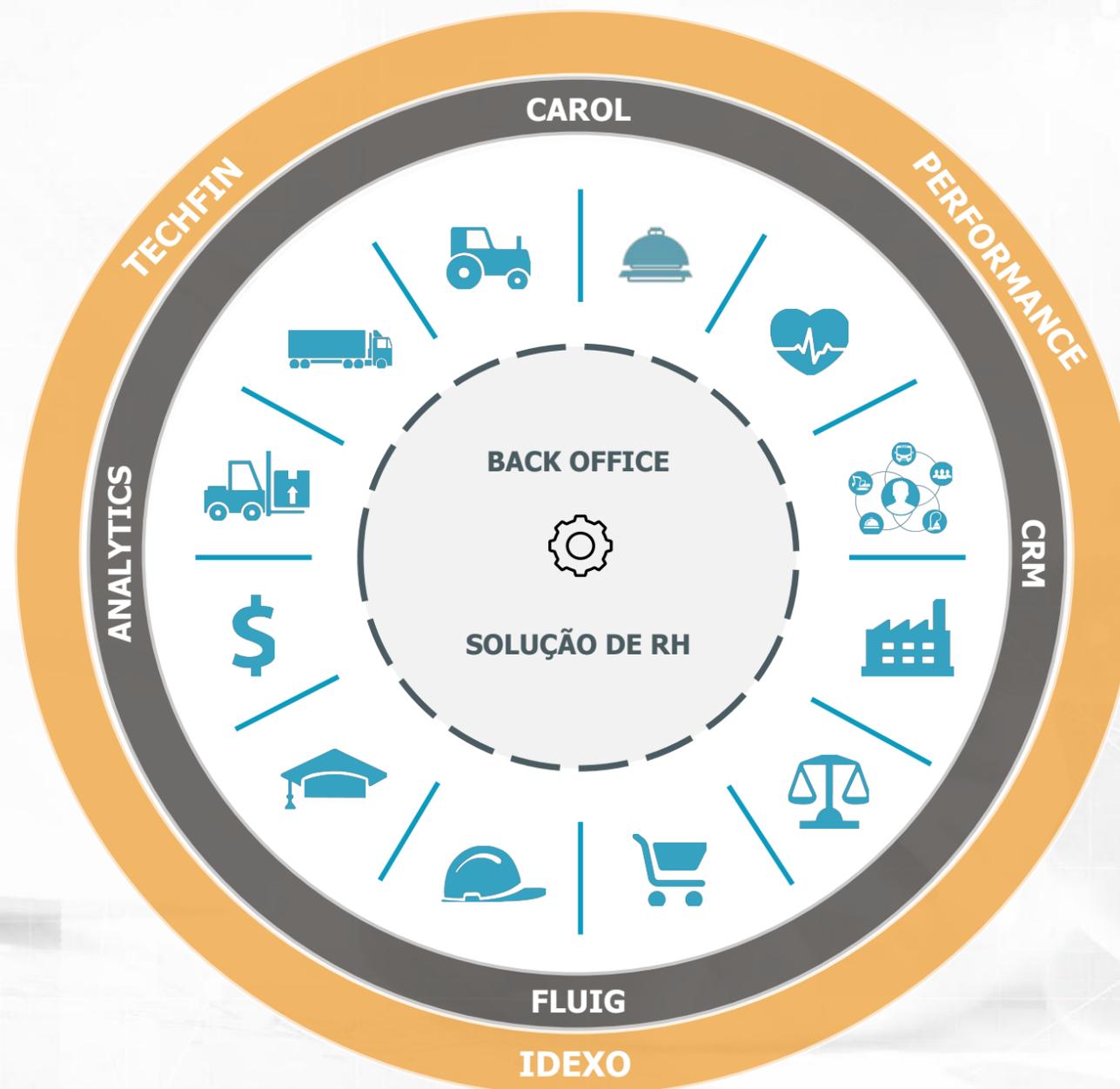
ABORDAGEM INTEGRADA DO PORTFÓLIO EM TODAS AS VERTICAIS

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).

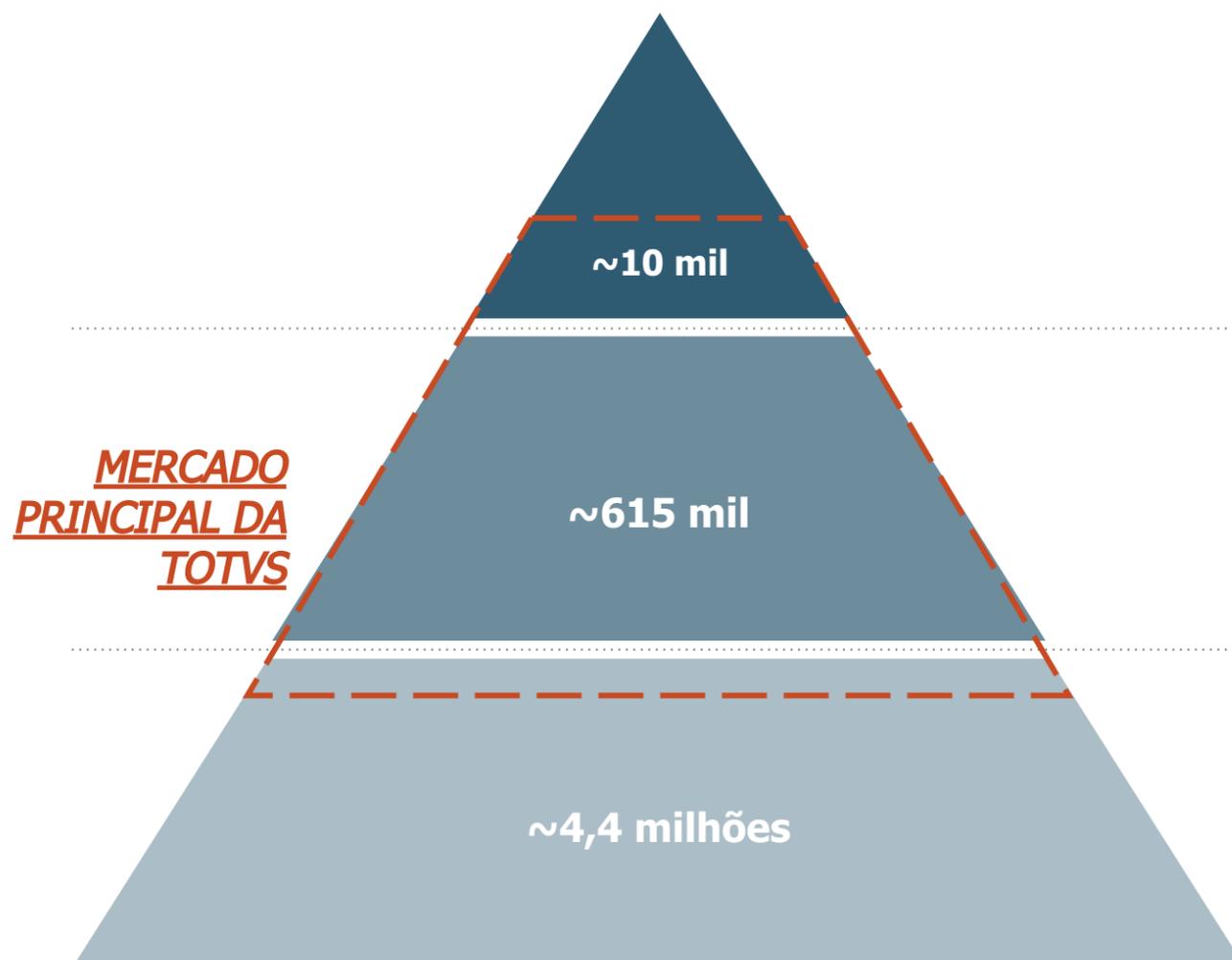
NOSSOS CLIENTES ESTÃO ENTRE AS MAIORES EMPRESAS DO BRASIL

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

Observação:
(1) Informações divulgadas pela cia, 2018.



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

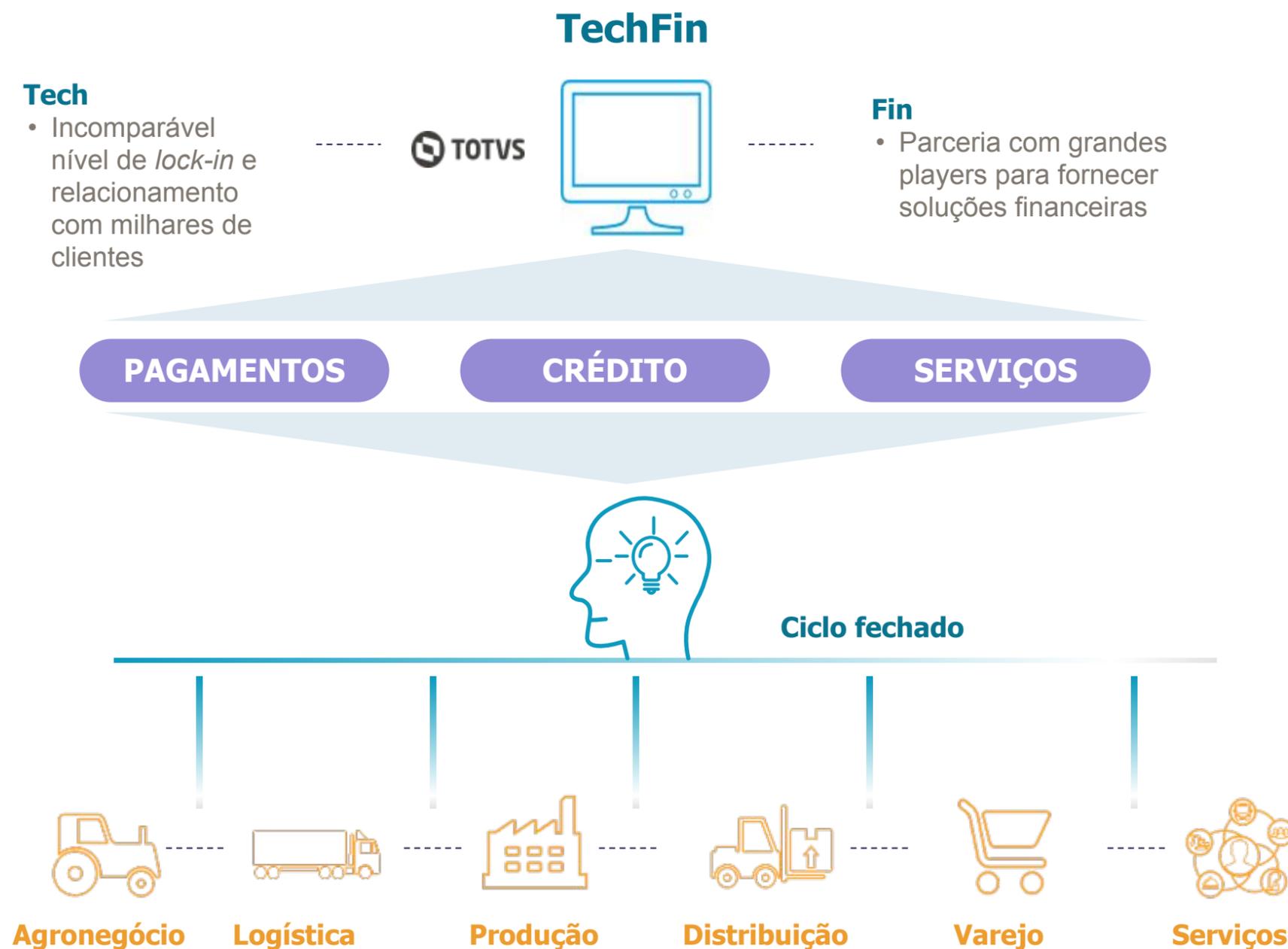


FORTE PIPELINE DE OPORTUNIDADES DE CRIAÇÃO DE VALOR



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



SOLUÇÕES DE TECHFIN DE CURTO PRAZO





GOVERNANÇA CORPORATIVA

TREINAMENTOS 6





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

Claudia Elisa Soares

Membro Independente
Vice Presidente do Grupo NC

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

Paulo Sérgio Caputo

Membro Independente
Co-fundador da Ória Capital e Membro do Conselho da CSU Card System

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

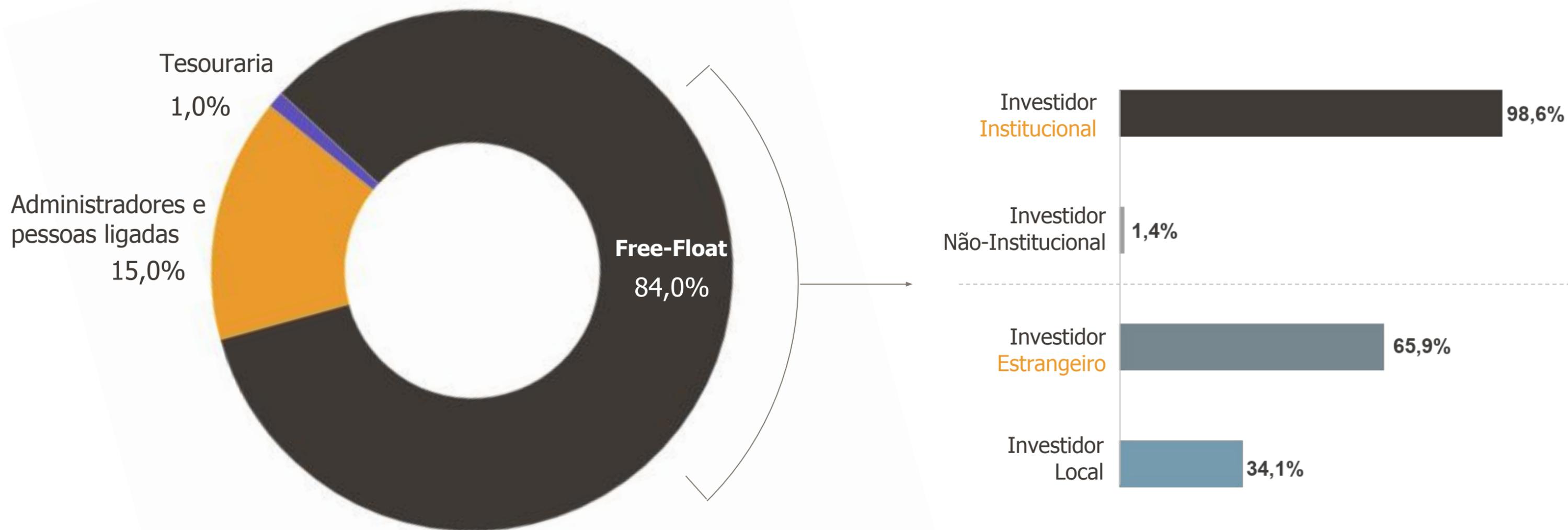
Governança e Indicação

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

8 de 9 membros do Conselho de Administração são independentes

*B3 – Brasil, Bolsa, Balcão

**AMEC - Associação dos Investidores do Mercado de Capitais



*Em 30 de setembro de 2019.

- **98,6%** do *free-float* formado por **investidores institucionais**
- **65,9%** do *free-float* formado por **investidores estrangeiros**

PERFORMANCE FINANCEIRA 3T19

BALANCE SHEET

ASSETS	1,478,900.00
Current Assets	1,238,700.00
Non-Current Assets	2,899,776.00
LIABILITIES	478,787.00
Current Liabilities	58,565.00
Non-Current Liabilities	1,899,776.00
EQUITY	1,000,113.00
Current Equity	1,000,113.00
Non-Current Equity	0.00

CASH FLOW STATEMENT

OPERATING	
INVESTING	
FINANCING	





AQUISIÇÃO DA SUPPLIER

A TOTVS anunciou a aquisição de 88,8% do capital social da SUPPLIER, empresa focada em crédito B2B, entre clientes e fornecedores, pelo montante de R\$455,2 milhões, com previsão de pagamento de preço de compra complementar condicionado ao atingimento de metas estabelecidas relativas aos exercícios de 2020 e 2021. A aquisição vai permitir que a empresa acelere a estratégia de criar Novos Mercados, em particular em Techfin, que tem como objetivo simplificar, ampliar e baratear o acesso dos clientes a crédito e demais serviços financeiros.

CONCLUSÃO DA VENDA DAS OPERAÇÕES BRASILEIRAS DE HARDWARE

Concluída a venda, para a ELGIN S.A., das operações de hardware desenvolvidas no território brasileiro por meio da Bematech Hardware Ltda., pelo montante de R\$25,0 milhões conforme Fato Relevante de 8 de maio de 2019, sujeito, nos termos do Contrato de Compra e Venda de Quotas e outras Avenças firmado entre as partes, a determinados ajustes pós-fechamento relativos ao capital de giro da Sociedade.

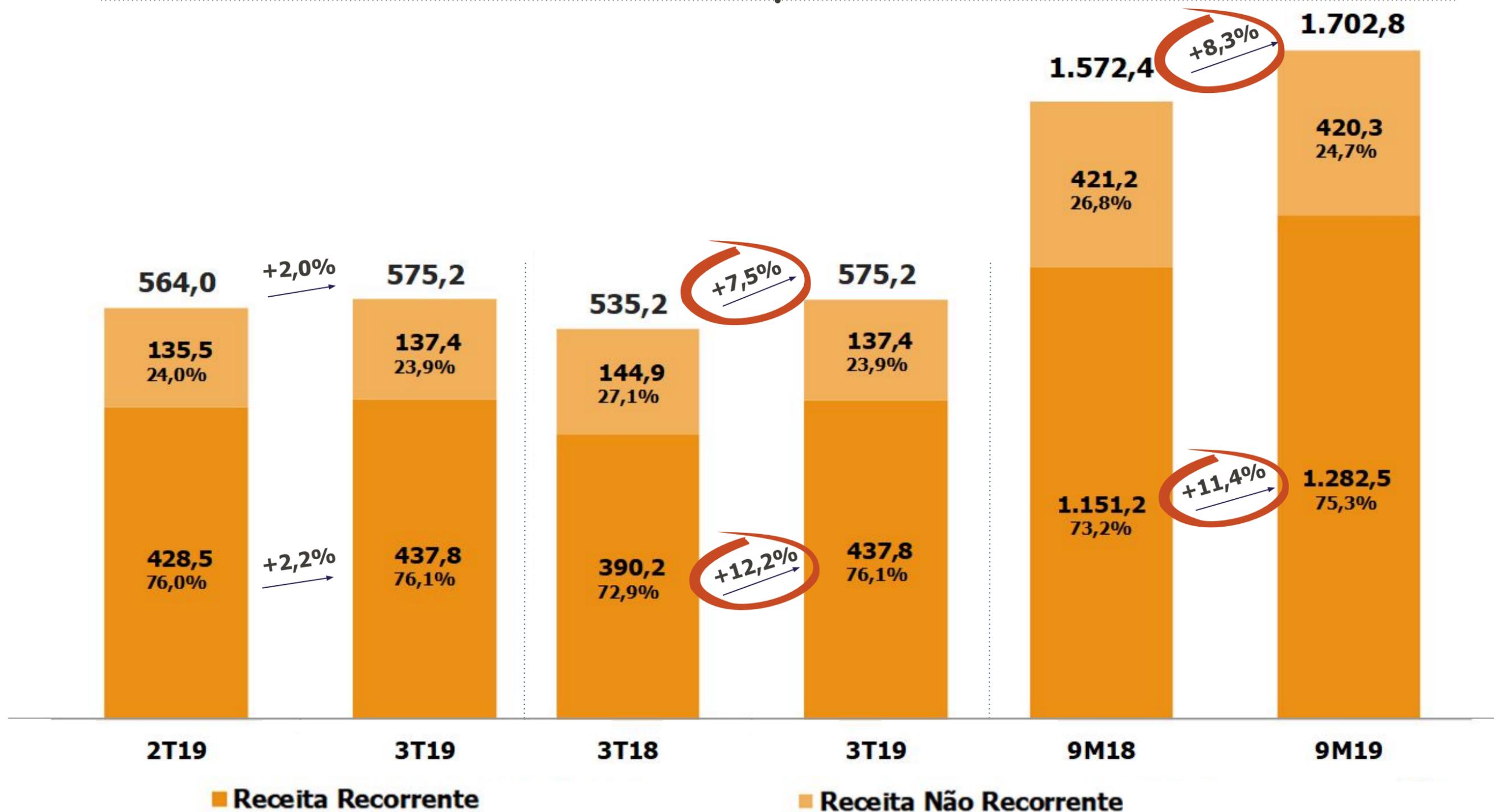
FECHAMENTO DA VENDA DA CIASHOP PARA A VTEX

Aprovada de forma definitiva a parceria entre TOTVS e VTEX formalizando a criação de uma *Joint Operation* e, em consequência deste processo, foi dado prosseguimento na venda da CIASHOP para a VTEX conforme acordo celebrado em 9 de maio de 2019. Esse movimento gerou um efeito líquido positivo de R\$11,7 milhões no resultado da Companhia durante o trimestre.



RECEITA TOTAL (R\$ MM)

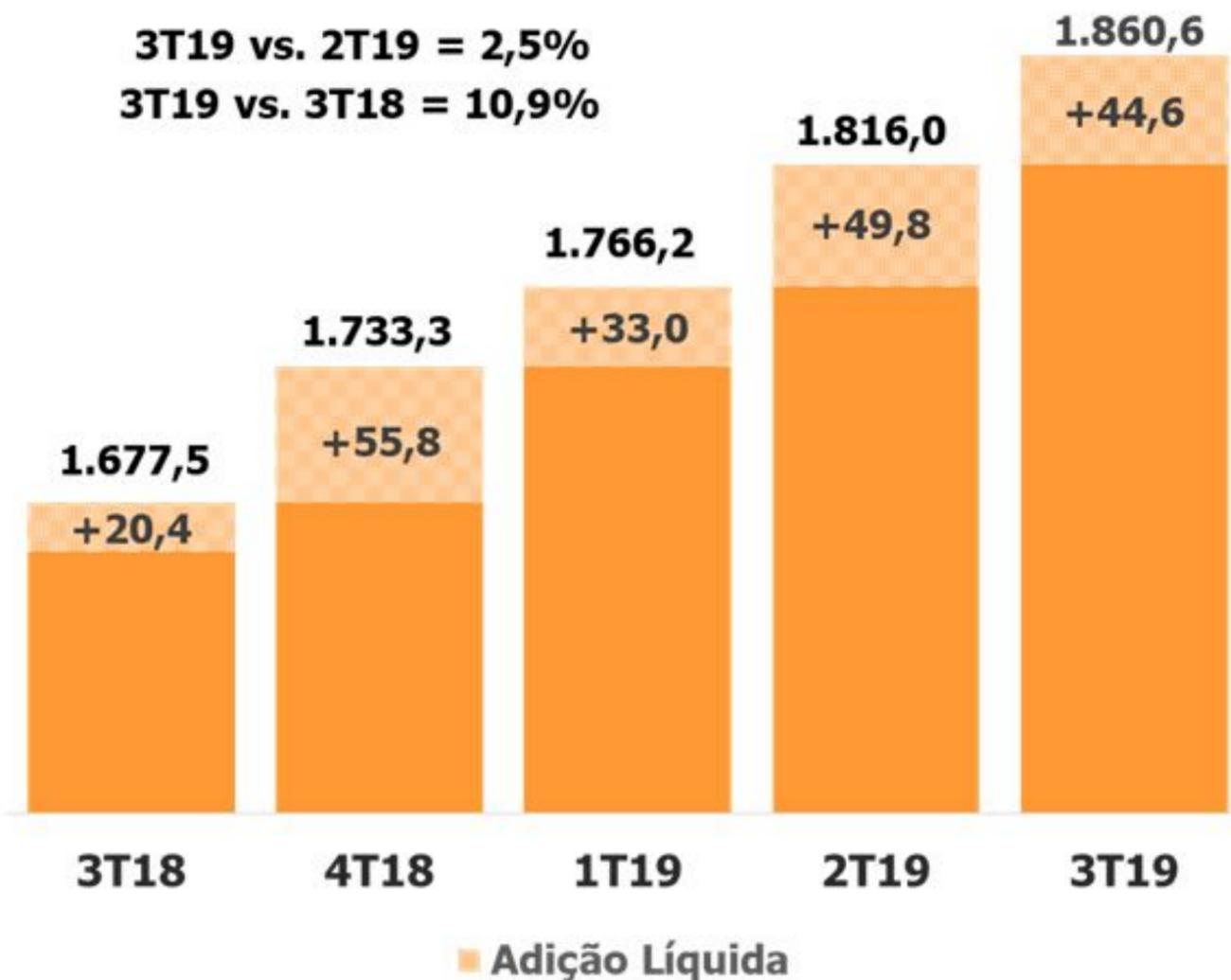
TANTO ANO CONTRA ANO, QUANTO TRIMESTRE CONTRA TRIMESTRE
A RECEITA RECORRENTE CONTINUA PUXANDO O CRESCIMENTO DA RECEITA TOTAL



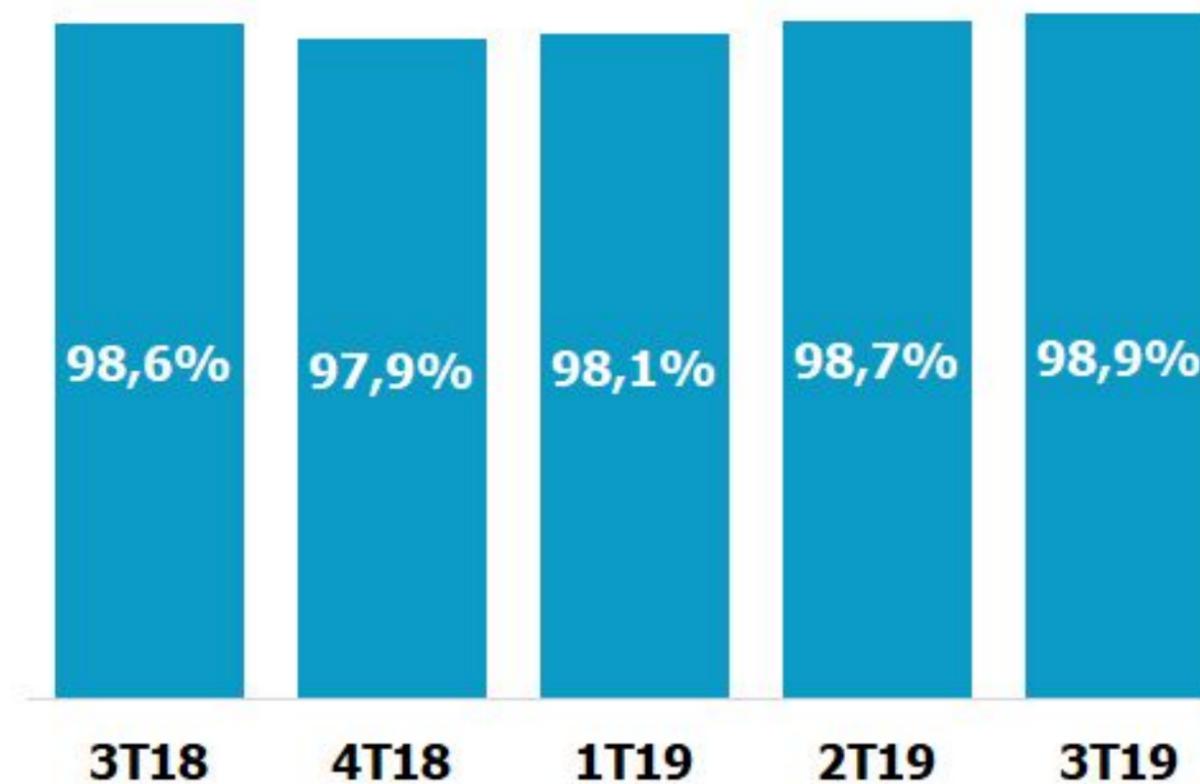


O CRESCIMENTO DA ARR EM CONJUNTO COM A ALTA TAXA DE RENOVAÇÃO DE CLIENTES IMPULSIONARAM O CRESCIMENTO DA RECEITA

RECEITA RECORRENTE ANUALIZADA (ARR)



TAXA DE RENOVAÇÃO DE CLIENTES

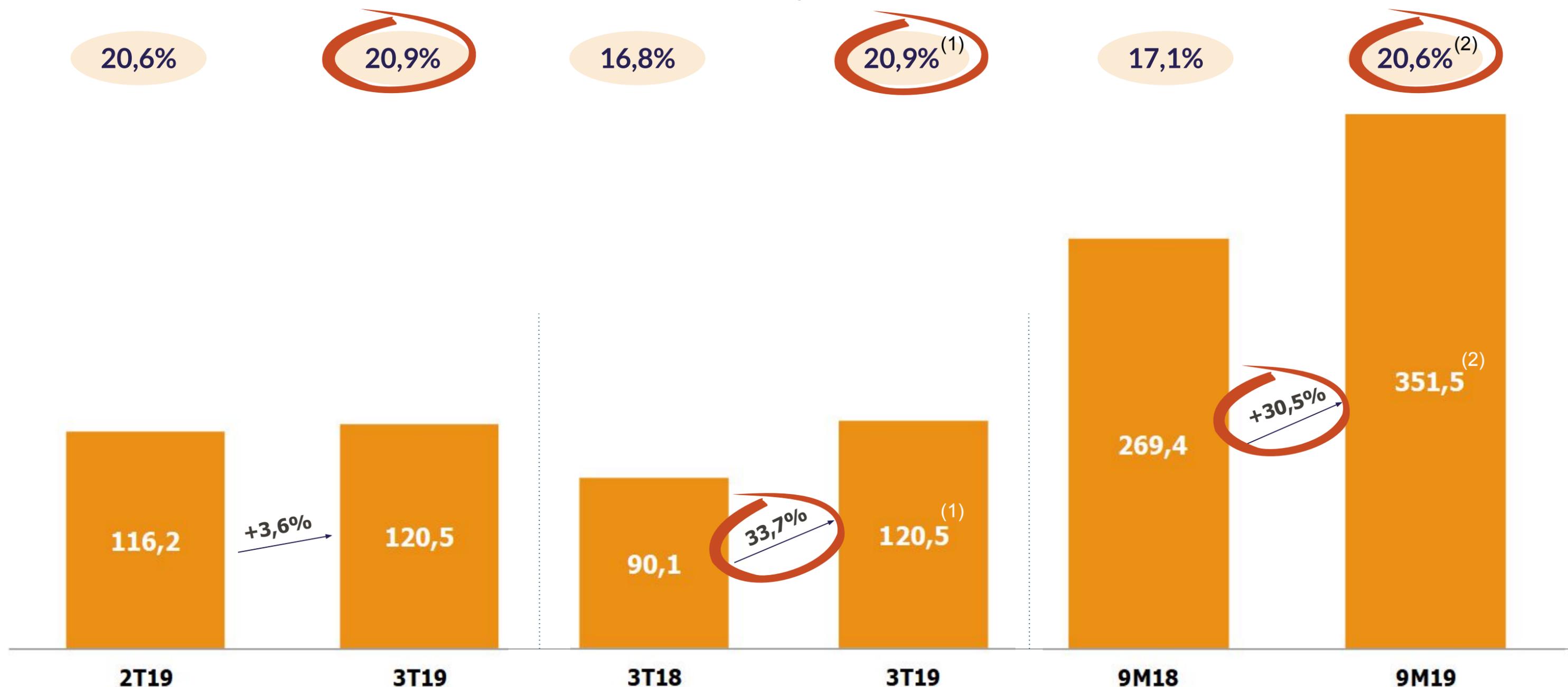




EBITDA AJUSTADO (R\$ MM)



A ACELERAÇÃO DAS RECEITAS EM PATAMARES SUPERIORES AOS CUSTOS LEVARAM AO CRESCIMENTO DO EBITDA AJUSTADO



(1) Desconsiderando o efeito do IFRS 16 o EBITDA Ajustado seria de R\$ 109,1 milhões e a Margem EBITDA Ajustada seria 19,0%

(2) Desconsiderando o efeito do IFRS 16 o EBITDA Ajustado seria de R\$ 318,5 milhões e a Margem EBITDA Ajustada seria 18,7%



LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO (R\$ MM)



O CRESCIMENTO DO EBITDA AJUSTADO, ALIADO AO RESULTADO FINANCEIRO POSITIVO E A MENOR TAXA EFETIVA, LEVARAM AO CRESCIMENTO DO LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO NO PERÍODO



Δ Lucro Líquido Ajustado: 22,0 | +38,2%

39,1 | +96,7%

77,7 | +75,4%



FLUXO DE CAIXA E ENDIVIDAMENTO (R\$ MM)

20



	3T19	3T18	Δ 3T/3T	2T19	Δ 3T/2T	9M19	9M18	Δ 9M/9M
LUCRO ANTES IMP. DE RENDA E CONTRIB. SOCIAL	102,8	45,5	126,0%	75,2	36,7%	245,8	143,7	71,1%
Itens que não Afetam o Caixa	64,9	68,9	-5,8%	71,4	-9,0%	213,1	204,8	4,0%
Variação no Capital de Giro	3,3	48,5	-93,1%	(6,2)	-154,6%	(81,5)	(0,1)	-
Juros Pagos	(93,8)	(12,9)	-	(5,8)	-	(113,2)	(34,6)	227,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(8,7)	(4,8)	80,8%	(9,3)	-6,3%	(35,2)	(22,0)	60,0%
Variação de Ativos e Passivos da Operação Descontinuada	(2,5)	(2,3)	6,5%	(5,1)	-50,8%	(1,0)	11,8	-108,8%
CAIXA GERADO NAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	66,1	142,8	-53,7%	120,2	-45,0%	227,8	303,5	-24,9%
Caixa Líquido das Atividades de Investimento	(6,2)	(35,8)	-82,6%	(18,5)	-66,3%	(35,3)	(65,2)	-45,9%
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	(66,8)	(51,9)	28,6%	969,2	-106,9%	842,4	(175,8)	-
AUMENTO (REDUÇÃO) DO CAIXA	(6,9)	55,1	-112,5%	1.070,9	-100,6%	1.034,9	62,4	-
Caixa Bruto no Início do Período	1.494,6	394,4	278,9%	423,7	252,8%	452,8	387,2	17,0%
CAIXA BRUTO NO FIM DO PERÍODO	1.487,7	449,6	230,9%	1.494,6	-0,5%	1.487,7	449,6	230,9%
Dívida bruta	488,5	553,3	-11,7%	628,6	-22,3%	488,5	553,3	-11,7%
DÍVIDA (CAIXA) LÍQUIDA(O)	(999,2)	103,7	-	(866,0)	15,4%	(999,2)	103,7	-
Dívida líquida / EBITDA 12 meses Ajustado	-2,3x	0,3x	-2,6x	-2,2x	-0,2x	-2,3x	0,3x	-2,6x
FLUXO DE CAIXA LIVRE	121,9	115,6	5,4%	105,6	15,4%	267,2	261,2	2,3%

- **Contínuo crescimento orgânico da Receita Recorrente**

Mais de 3/4 da Receita Líquida da Companhia

- **Gestão eficaz dos Custos e Despesas trazendo maior eficiência operacional**

Expansão da Margem EBITDA Ajustada, atingindo 20,9%

- **Negócio de Software**

Crescimento 100% baseado no core

Novas iniciativas ainda não impactaram substancialmente o resultado da Companhia

- **M&A**

Aquisição da Supplier para fortalecimento da Techfin reforçando estratégia a longo prazo



Supplier



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^(*)

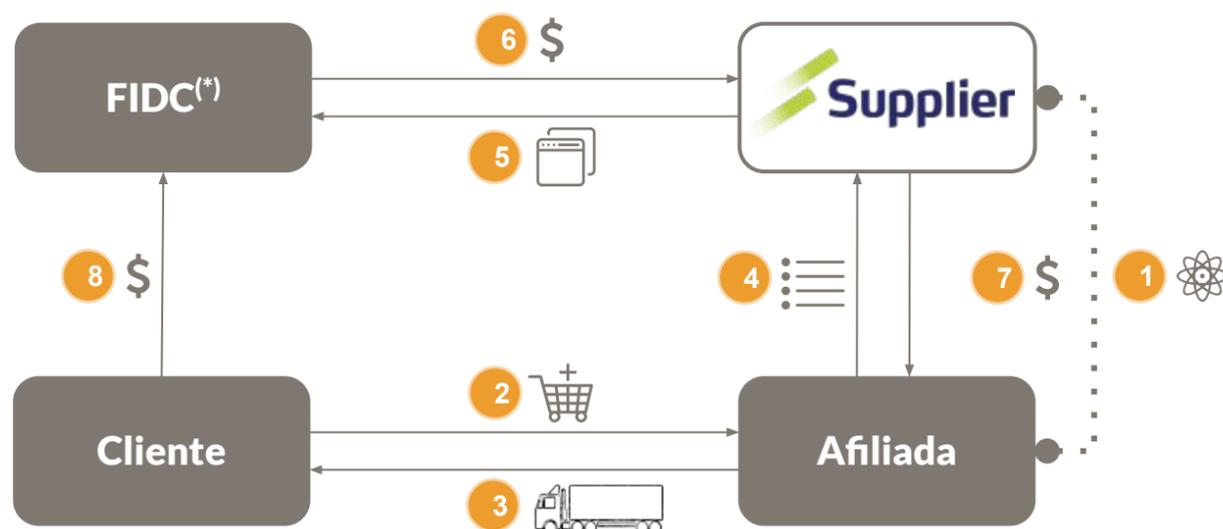
Clientes ativos : +100 mil

Principais Segmentos:
Alimentação, Varejo,
Construção e Serviços.

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



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

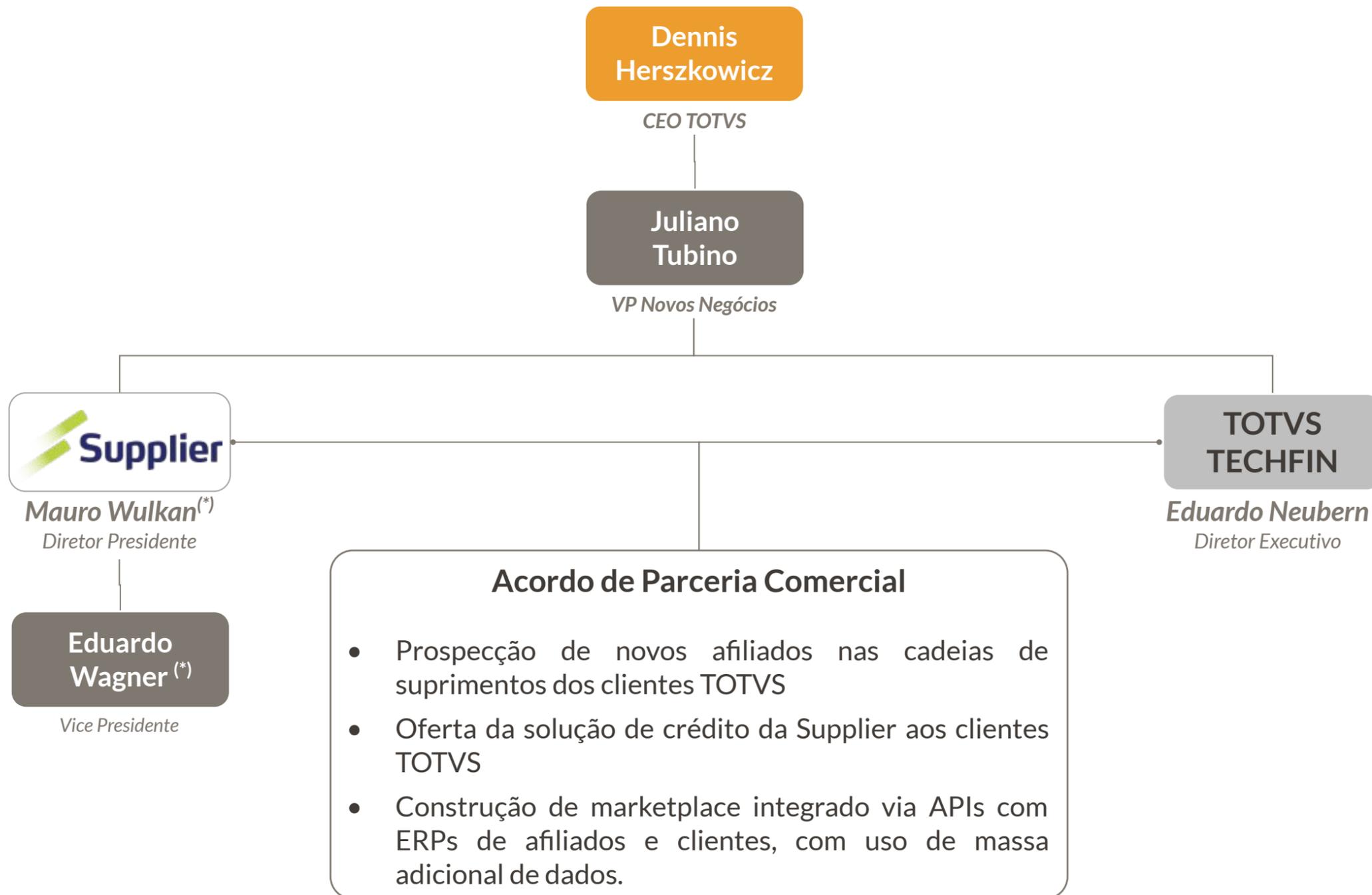


ATRIBUTOS	TRADICIONAL	FINTECH	TECHFIN
Alta necessidade de capital	✓	✗	✗
Marketplace Integrado com ERP	✗	✗	✓
Uso de Big Data	✗	✗	✓
Definição da política de crédito	✓	✓	✓
Aprovação do crédito	✓	✓	✓
Originação do crédito	✓	✓	✓
Carrego do risco de crédito	✓	✗	✗
Alto nível de ROE	✗	✓	✓

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.



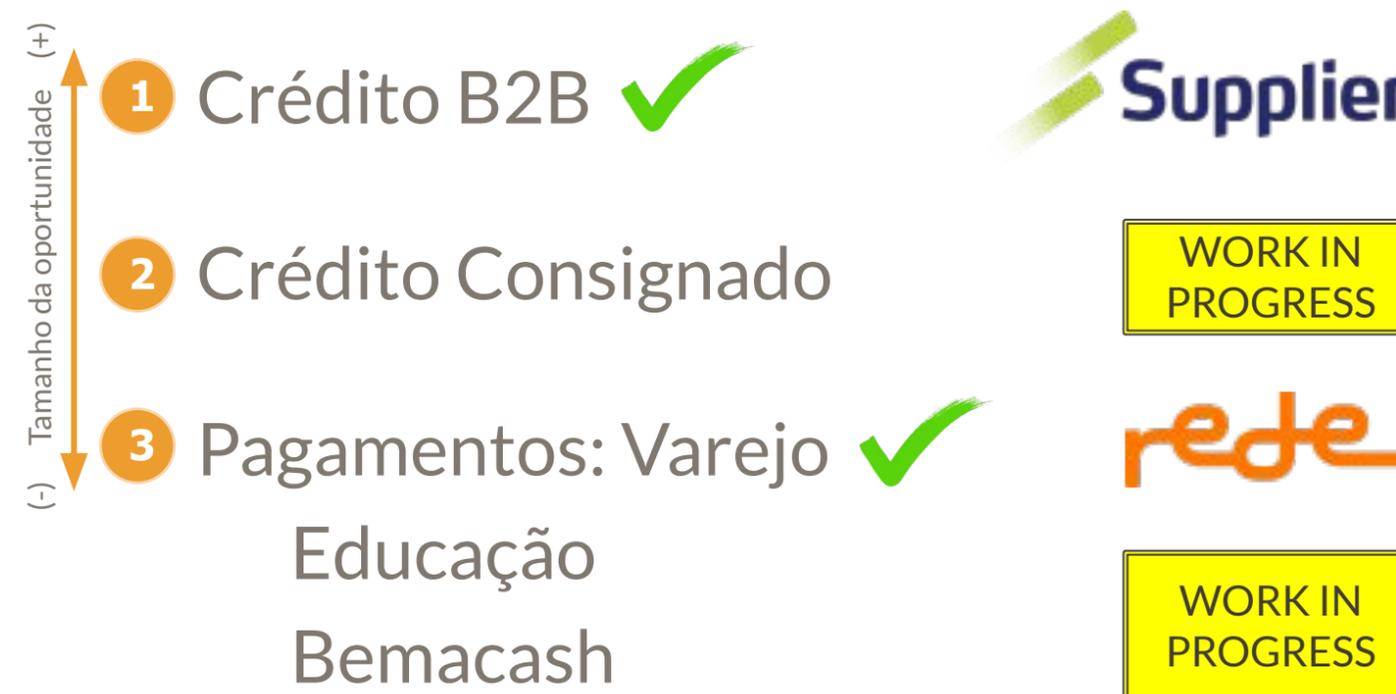
(*) Fundadores da Supplier que permanecem na sociedade com 11,25% de participação e à frente da gestão da operação.



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.



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>

 totvs.com

 company/totvs

 @totvs

 fluig.com

Tecnologia + Conhecimento são nosso DNA

O sucesso do cliente é o nosso sucesso

Valorizamos gente boa que é boa gente

#SOMOS TOTVERS