



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

/Relações com Investidores



○ Fevereiro/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.



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}



11,8%
Crescimento da Receita
Recorrente de Software (2019)¹



75,8%
de Receita Recorrente
(2019)¹



62,4% de Novas
Vendas SaaS
(2019)¹



98,3%
Taxa de Renovação de Clientes
(2019)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:

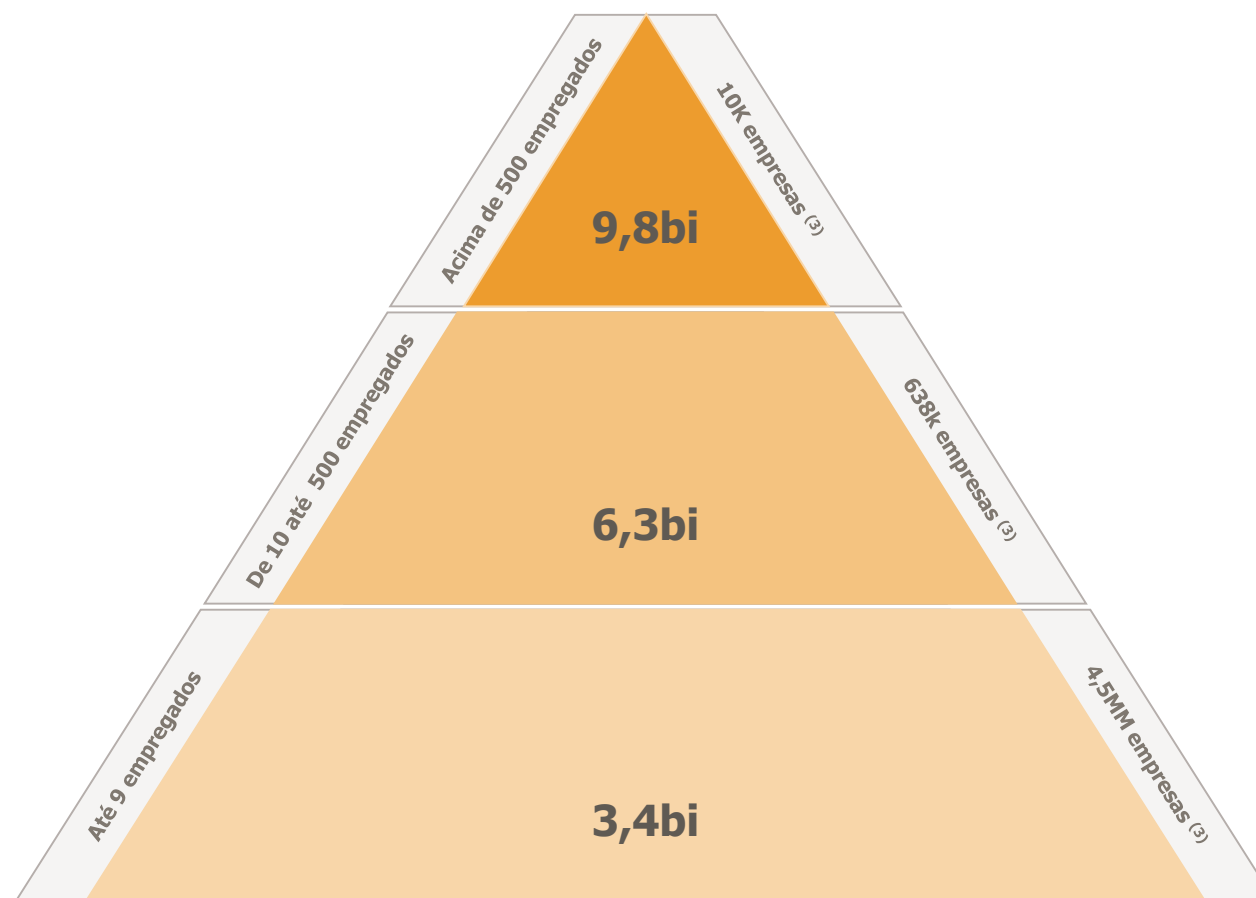
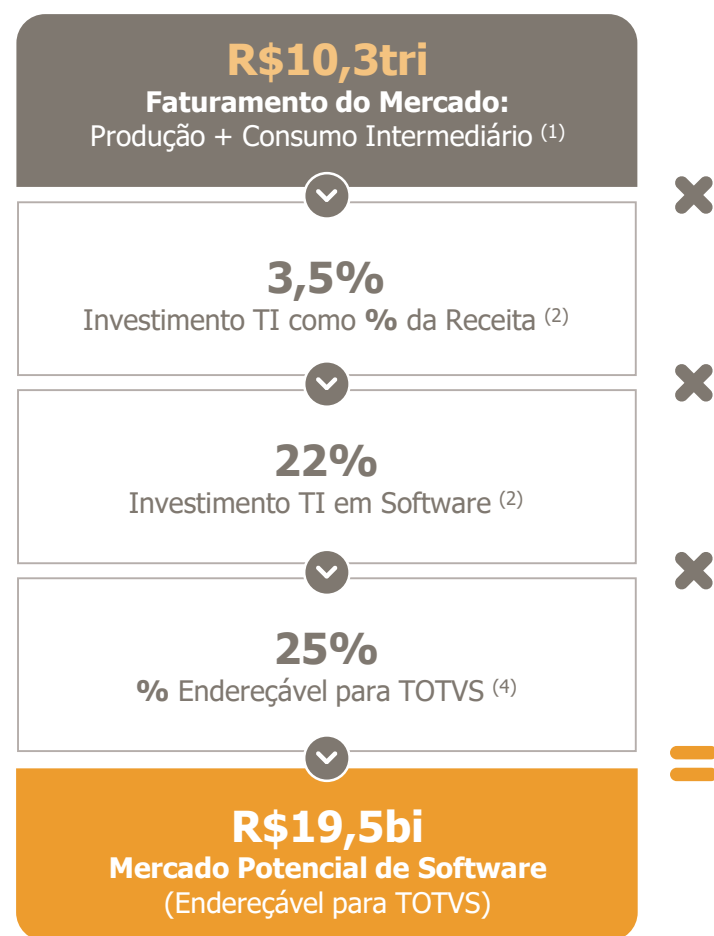
(1) Informações divulgadas pela Companhia, 2019.

(2) Estimativas internas da Companhia.

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



MERCADO ENDEREÇÁVEL POR TAMANHO DE EMPRESA (R\$)







+8,1%
Crescimento
da Receita
(2019)

+11,8%
Crescimento
da Receita
Recorrente
(2019)

98,3%
Taxa de
Renovação
(4T19)

+35,4%
Crescimento
do EBITDA
(1)(2)
(2019 vs. 2018)

Observações:

(1) EBITDA ajustado de 2019 reflete a aplicação da norma IFRS16 / CPC 06, que resultou em um impacto de R\$44,1 milhões.

(2) Sem o efeito do IFRS16, o aumento do EBITDA Ajustado seria de 22,7% na comparação 2019 vs. 2018.



ABORDAGEM INTEGRADA DO PORTFÓLIO EM TODAS AS VERTICAIS



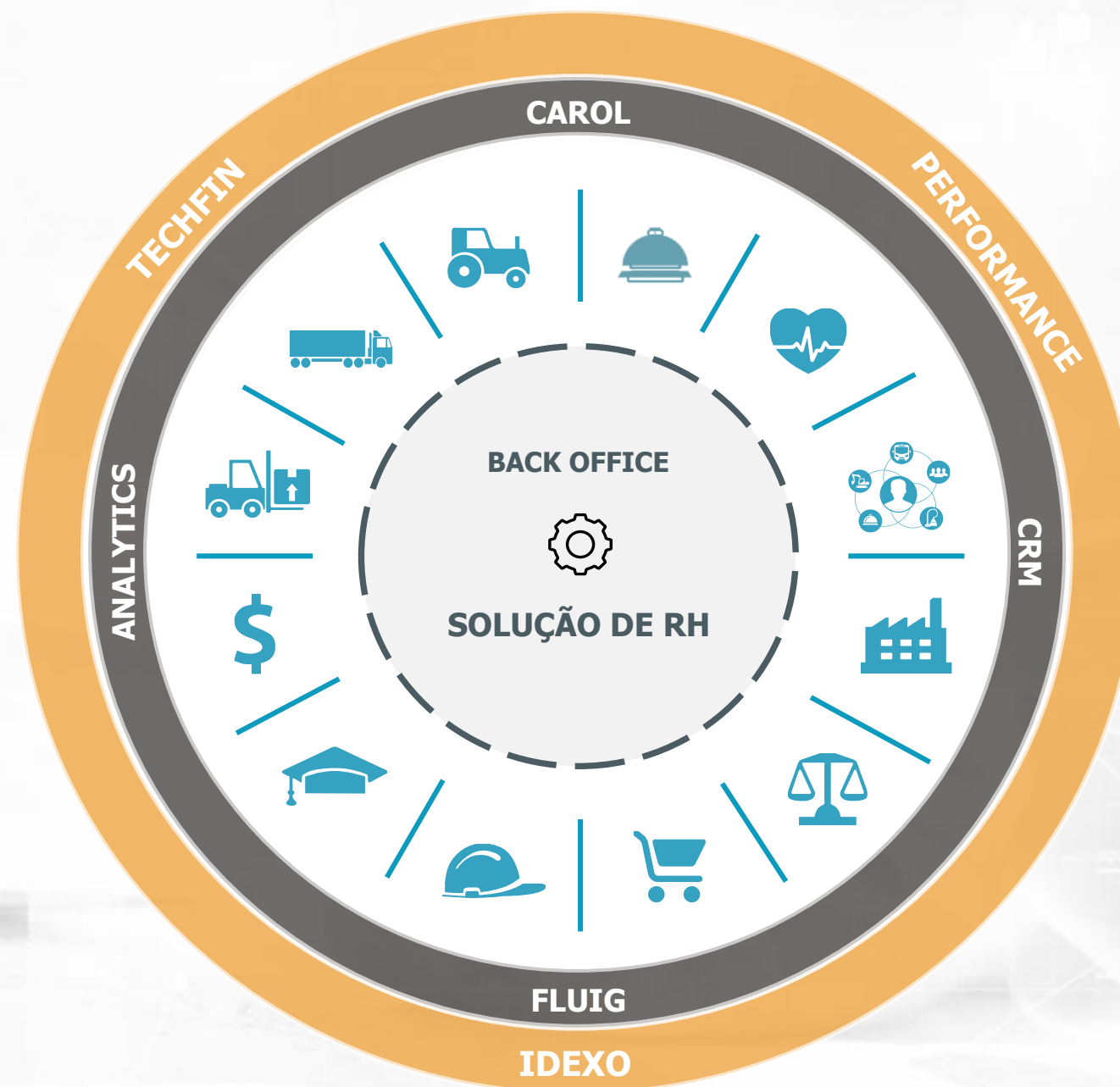
CORE (ERP / SOLUÇÃO DE RH)

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, 2019.



CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO - FÍSICOS



PORTE DA EMPRESA

Grandes Empresas
Mais de 500 funcionários



COMO NOS RELACIONAMOS

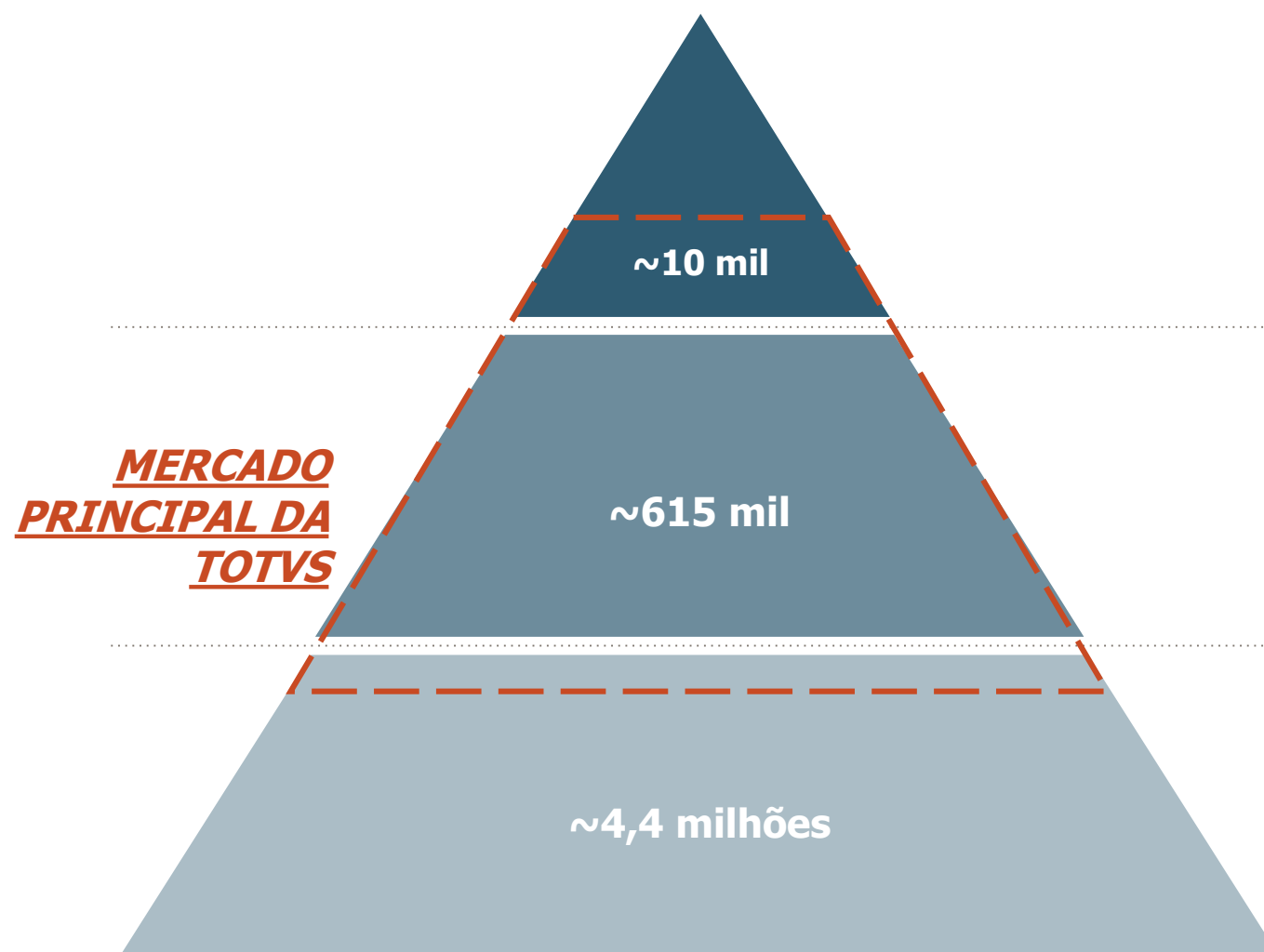
Divisão *Large Enterprise*
Equipe própria com pessoal qualificado e especializado por segmento, oferecendo serviço personalizado e suporte em consultoria

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

52 franqueados e 5 filiais
Territórios franqueados de acordo com o setor da economia. Conhecimento local para clientes SMB

Microempresas
Até nove funcionários

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 PRINCIAIS 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

PAGAMENTOS

CRÉDITO

SERVIÇOS



Ciclo fechado



Agronegócio



Logística



Produção



Distribuição



Varejo



Serviços

SOLUÇÕES DE TECHFIN DE CURTO PRAZO



Plataforma Tecnológica



Soluções de recebíveis



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

**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

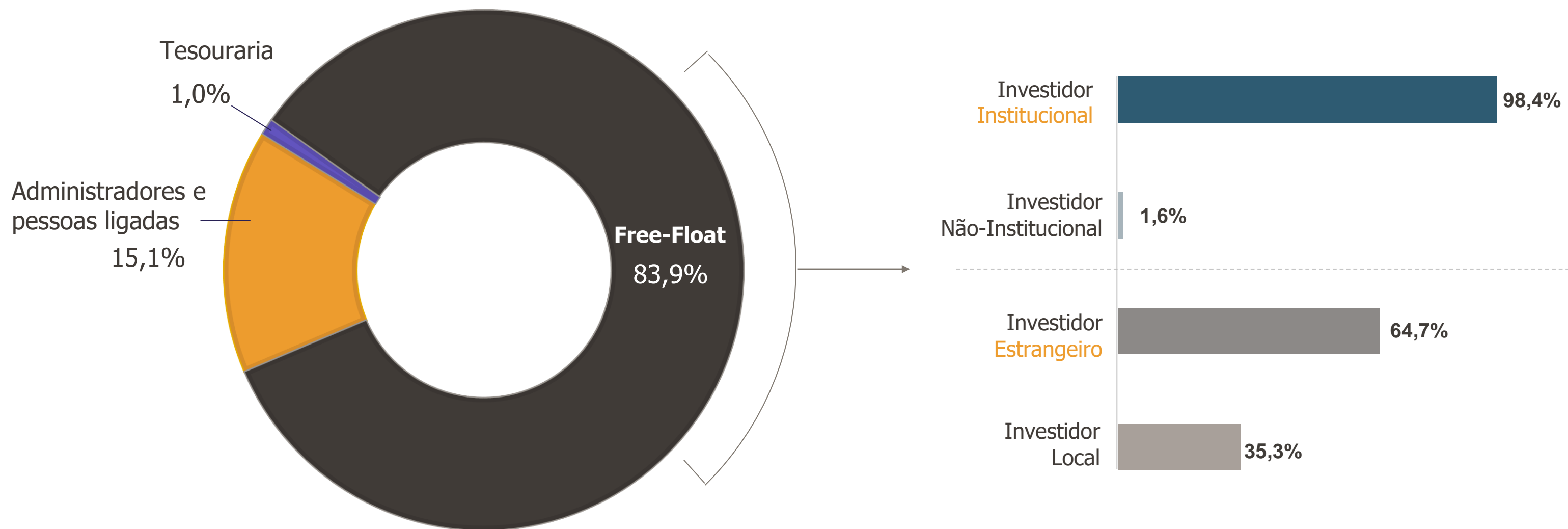
Governança e Indicação

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

**Associação dos Investidores do Mercado de Capitais



*Em 31 de dezembro de 2019.

- **98,4%** do *free-float* formado por **investidores institucionais**
- **64,7%** do *free-float* formado por **investidores estrangeiros**



PERFORMANCE FINANCEIRA 4T19





AQUISIÇÃO DA CONSINCO

Com a aquisição de 100% do capital da Companhia, pelo montante de R\$197 milhões, demos um passo importante para reforçar nosso posicionamento no segmento de Varejo e nossa atuação como Techfin. A Consinco é a principal provedora de sistemas de gestão da vertical de supermercados e atacadistas de autosserviço (atacarejo) do mercado brasileiro, a ponta de uma longa cadeia de suprimentos, o que possibilitará a geração de sinergias entre as operações e a oferta de soluções de serviços financeiros, como o crédito B2B.



TOTS3 PASSA A INTEGRAR O IBOVESPA

A entrada no IBOVESPA torna a TOTVS a primeira empresa de tecnologia a figurar no mais importante índice de ações do mercado brasileiro. Essa conquista reflete a posição de liderança da Companhia no competitivo mercado de soluções de software e o reconhecimento do momento que estamos atravessando.

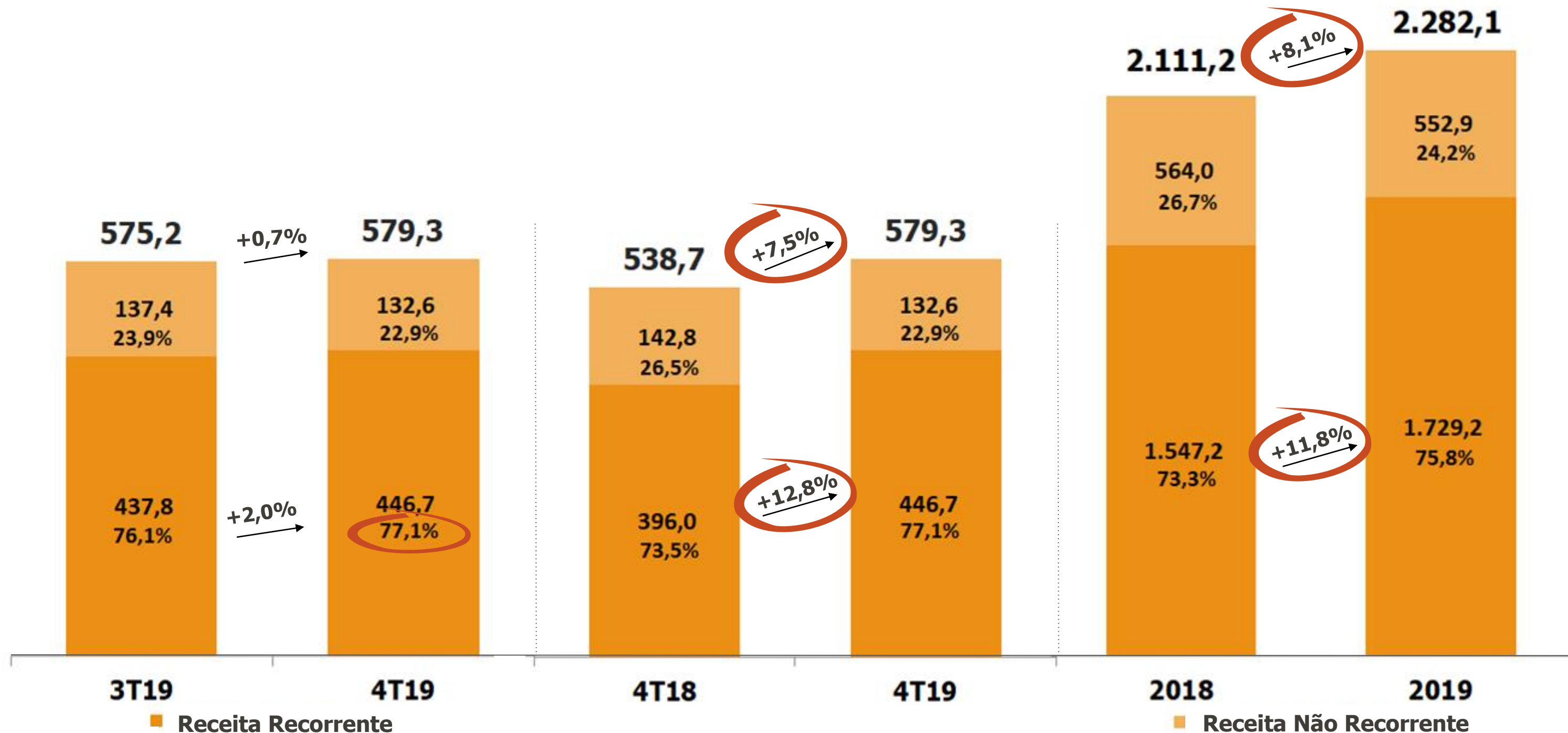


NOVA CAMPANHA DA TOTVS

“A TOTVS ACREDITA NO BRASIL QUE FAZ”, destaca a nossa trajetória como uma das empresas brasileiras que acreditam e investem no país, reforçando nosso compromisso de ajudar nossos clientes a inovar, crescer e perpetuar seus negócios, e, assim, contribuir com o desenvolvimento do país.



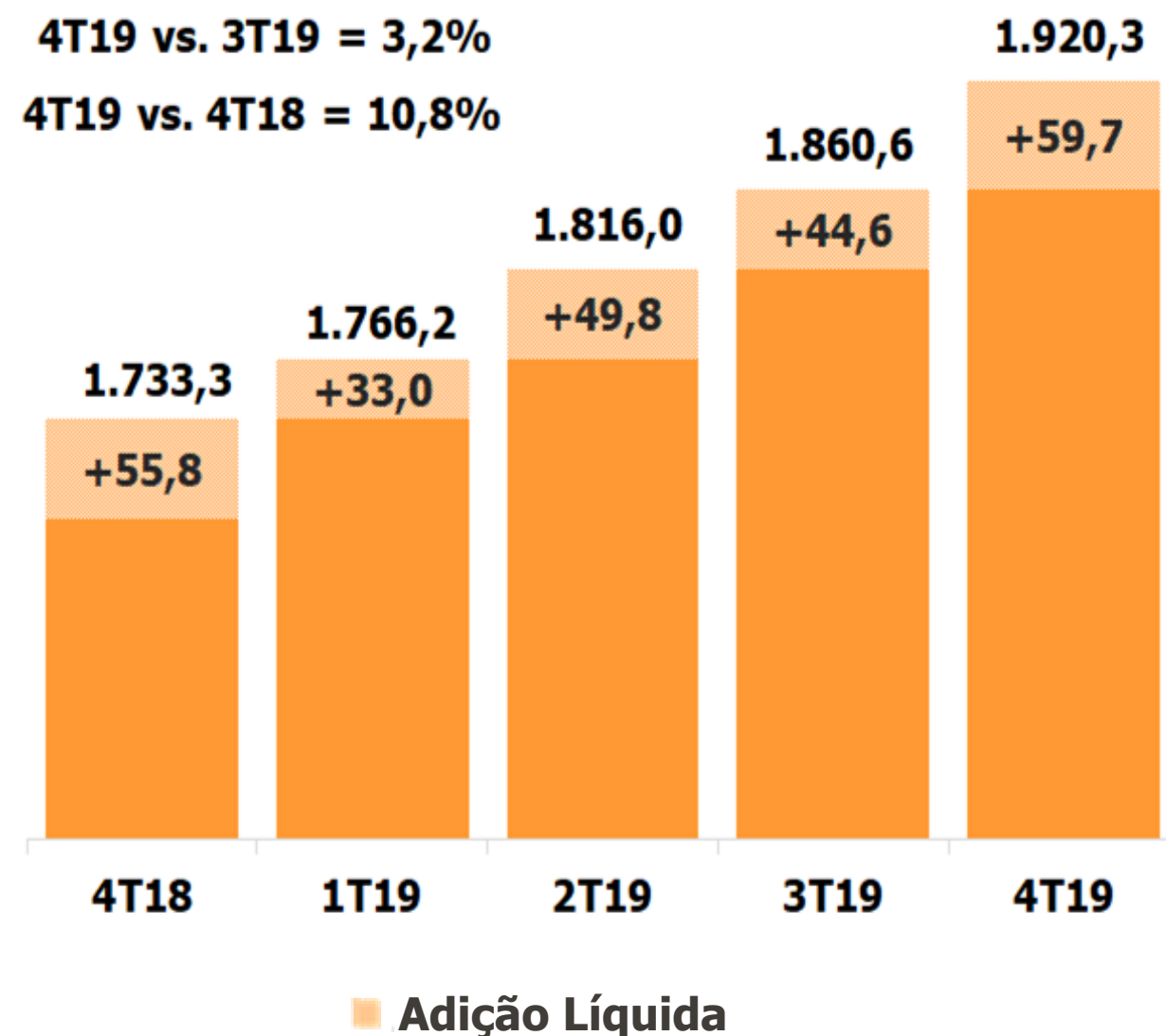
CRESCIMENTO DE 2 DÍGITOS DA RECEITA RECORRENTE EM TODOS OS TRIMESTRES DO ANO
PASSANDO A REPRESENTAR MAIS DE 75% DA RECEITA TOTAL



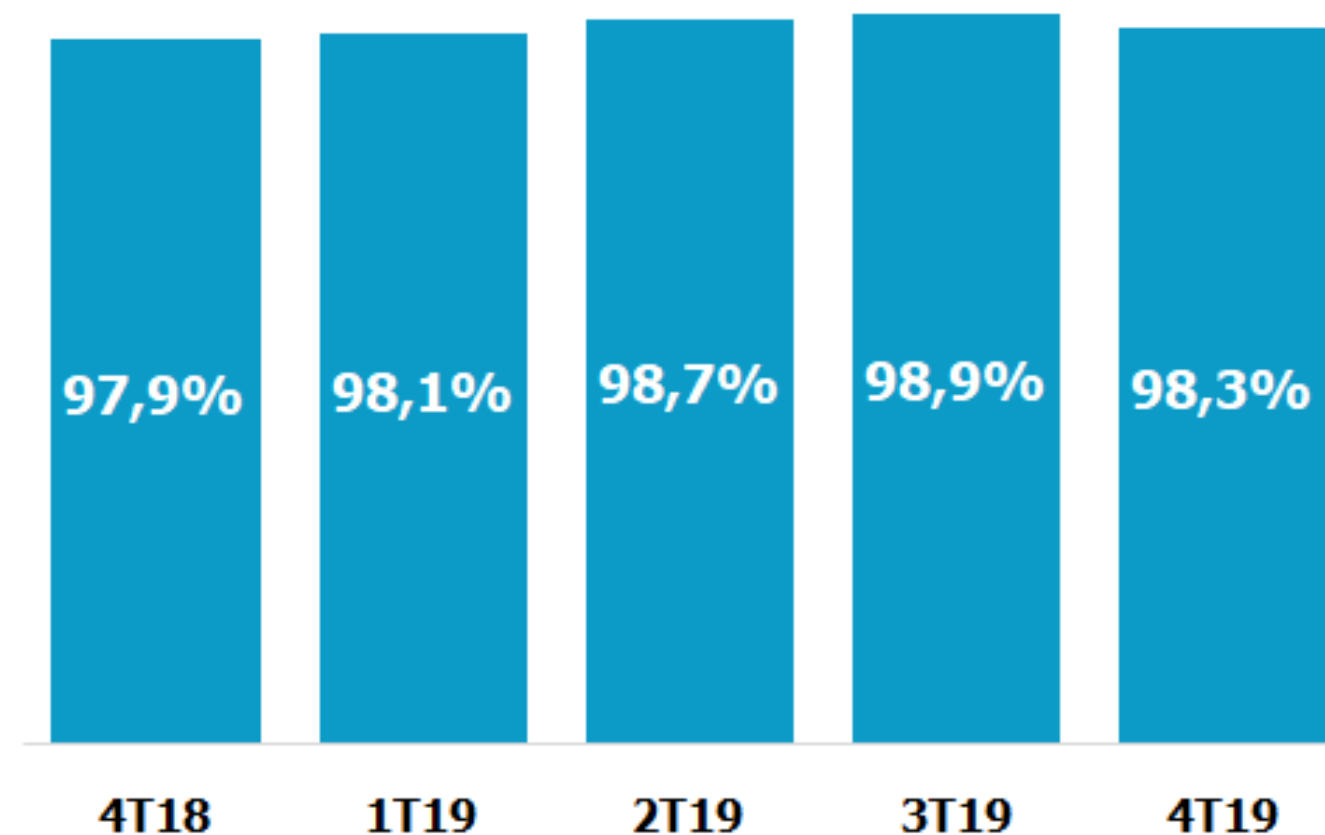


**A MANUTENÇÃO DO PATAMAR DA TAXA DE RENOVAÇÃO E O FORTE VOLUME DE VENDAS
RESULTARAM NA ARR DE R\$1,9 BILHÃO AO FINAL DE 2019**

RECEITA RECORRENTE ANUALIZADA (ARR)



TAXA DE RENOVAÇÃO DE CLIENTES

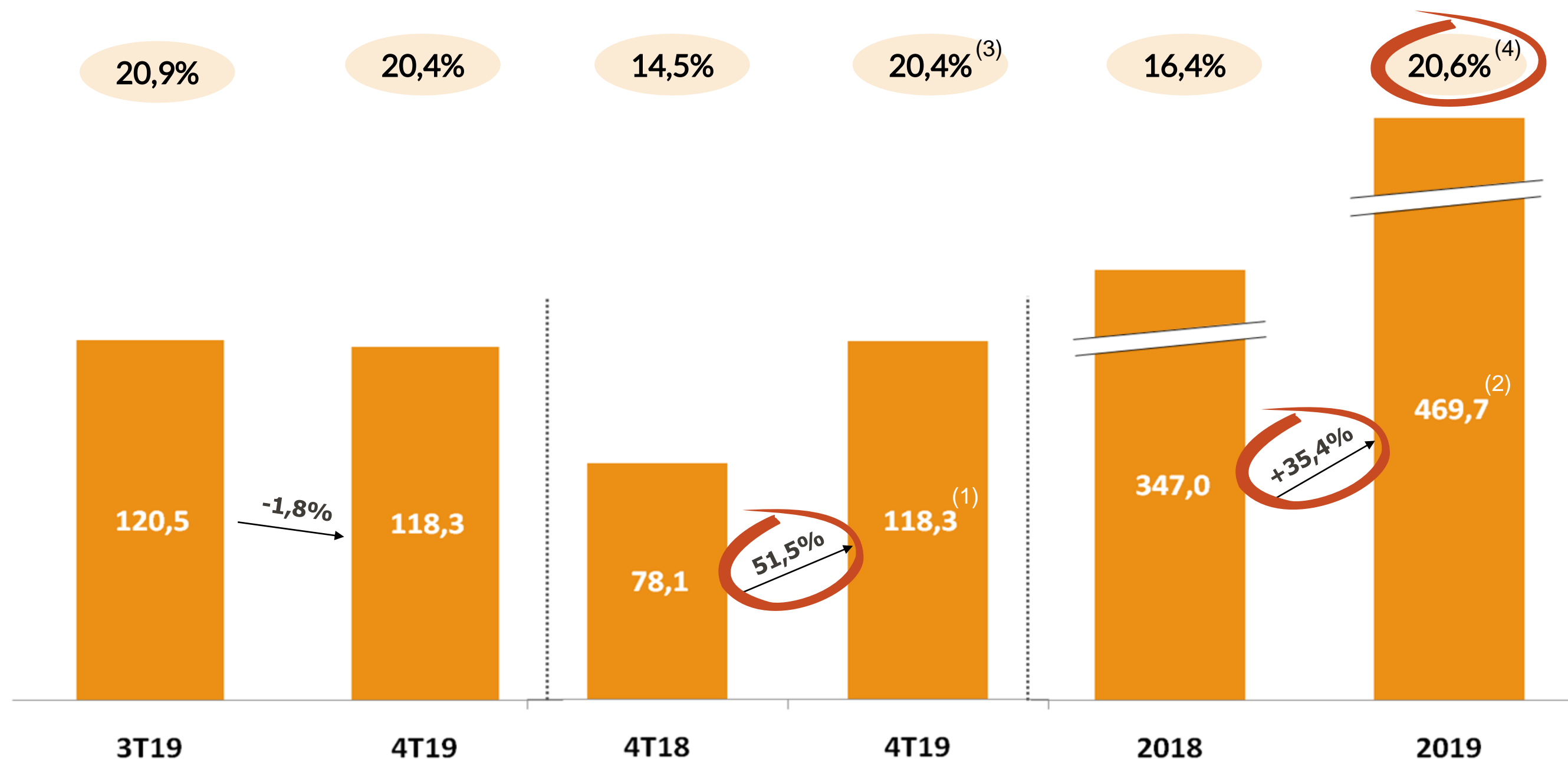




EBITDA AJUSTADO (R\$ MM)

18

A ESCALABILIDADE DO NEGÓCIO DE SOFTWARE E A DISCIPLINA NA GESTÃO DE CUSTOS E DESPESAS
LEVARAM À EXPANSÃO DO EBITDA EM 2019



(1) Desconsiderando o efeito do IFRS16 o EBITDA Ajustado é de R\$107,2 milhões (+37,3% vs. 4T18)

(2) Desconsiderando o efeito do IFRS16 o EBITDA Ajustado é de R\$425,7 milhões (+22,7% vs. 2018)

(3) Desconsiderando o efeito do IFRS16 a Margem EBITDA Ajustada é de 18,5% (+400 pb vs. 4T18)

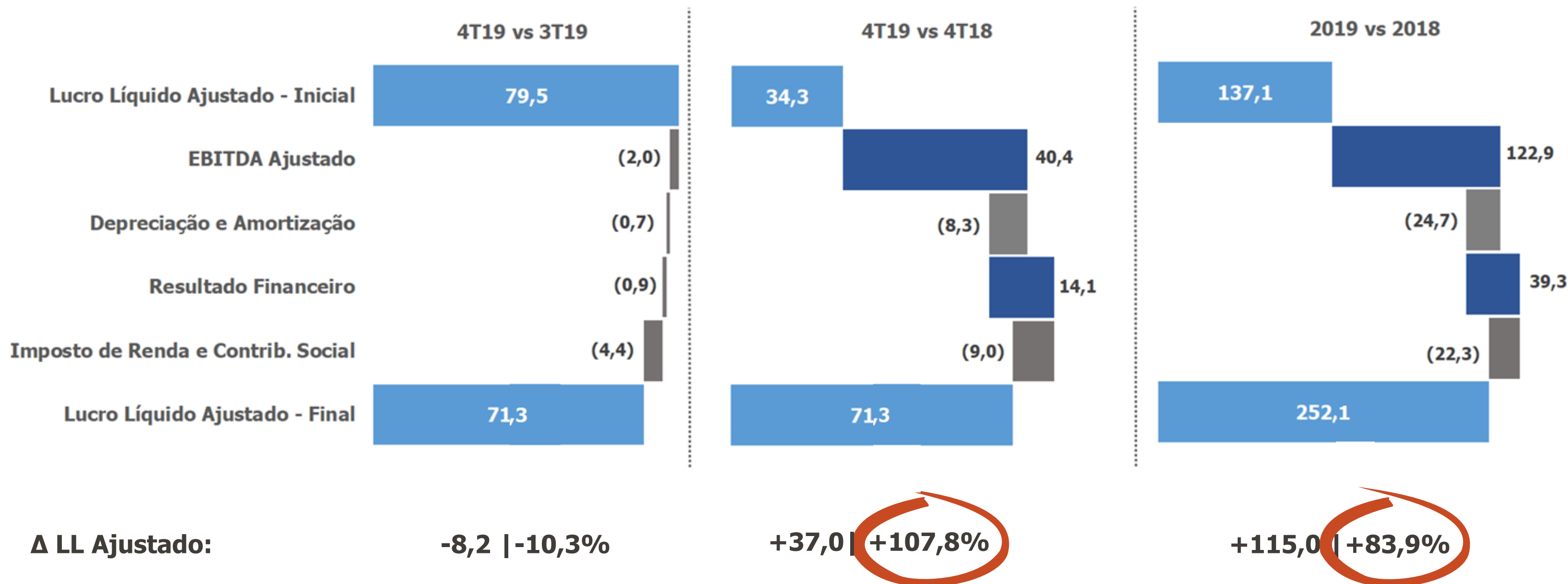
(4) Desconsiderando o efeito do IFRS16 a Margem EBITDA Ajustada é de 18,7% (+230 pb vs. 2018)



LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO (R\$ MM)

19

O AUMENTO DO LUCRO LÍQUIDO REFLETIU ESSENCIALMENTE O
CRESCIMENTO DE EBITDA EM 2019





FLUXO DE CAIXA E ENDIVIDAMENTO (R\$ MM)

20

	4T19	4T18	Δ 4T19/4T18	3T19	Δ 4T19/3T19	2019	2018	Δ 2019/2018
LUCRO ANTES IMP. DE RENDA E CONTRIB. SOCIAL	78,3	41,0	90,9%	102,9	-23,9%	324,0	184,7	75,5%
Itens que não Afetam o Caixa	69,1	61,2	13,0%	65,0	6,4%	282,2	266,0	6,1%
Variação no Capital de Giro	(18,7)	22,9	-	3,4	-	(100,2)	22,8	-
Juros Pagos	(3,6)	(5,1)	-29,0%	(93,9)	-96,2%	(116,8)	(39,7)	194,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(8,7)	(6,7)	28,3%	(8,7)	-0,7%	(43,9)	(28,8)	52,6%
Variação de Ativos e Passivos da Operação Descontinuada	1,0	1,0	-0,2%	(2,5)	-141,1%	-	12,9	-100,0%
CAIXA GERADO NAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	117,5	114,3	2,8%	66,1	77,7%	345,3	417,8	-17,4%
Caixa Líquido das Atividades de Investimento	(1,6)	(28,8)	-94,6%	(6,2)	-75,0%	(36,9)	(94,0)	-60,8%
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	(65,5)	(82,3)	-20,4%	(66,8)	-2,0%	776,9	(258,2)	-
AUMENTO (REDUÇÃO) DO CAIXA	50,5	3,2	-	(6,9)	-	1.085,4	65,6	-
Caixa Bruto no Início do Período	1.487,7	449,6	230,9%	1.494,6	-0,5%	452,8	387,2	17,0%
CAIXA BRUTO NO FIM DO PERÍODO	1.538,2	452,8	239,7%	1.487,7	3,4%	1.538,2	452,8	239,7%
Dívida bruta	466,7	503,5	-7,3%	488,5	-4,5%	466,7	503,5	-7,3%
DÍVIDA (CAIXA) LÍQUIDA(O)	(1.071,4)	50,7	-	(999,2)	7,2%	(1.071,4)	50,7	-
Dívida líquida / EBITDA 12 meses Ajustado	-2,3	0,1	-2,4	-2,3	0,0	-2,3	0,1	-2,4
FLUXO DE CAIXA LIVRE	118,3	88,8	33,2%	121,8	-2,9%	385,5	350,0	10,2%

- **Evolução do desempenho operacional e financeiro**

Aceleração de receita, associada à escalabilidade que o negócio de software proporciona e à forte disciplina na gestão de custos e despesas, levaram à expansão da Margem EBITDA.

- **Início de um novo ciclo de investimento**

Com as aquisições da Supplier e da Consinco já empenhamos aproximadamente 60% dos recursos captados no Follow-on.

- **Novos mercados e avanço na cadeia de valor de nossos clientes**

Construção de um ecossistema de soluções que engloba 3 dimensões: Gestão, Techfin e Business Performance.

- **TOTVS Marca Empregadora**

Sabendo que a atração e a retenção de talentos são os principais ingredientes para a construção de uma empresa sólida, temos trabalhado continuamente no fortalecimento de nossa marca empregadora.

- **A TOTVS Acredita no Brasil que Faz**

Lançamento de uma nova campanha, recuperando nosso espaço de mídia.

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



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