

REUNIÃO PÚBLICA

2016

RELAÇÕES COM INVESTIDORES
23 DE NOVEMBRO DE 2016



Esta apresentação contém informações gerais sobre as atividades da TOTVS, baseadas em novembro de 2016, com dados apresentados de forma resumida e que não possuem o objetivo de serem completos ou servirem como aconselhamento a potenciais investidores.

Eventuais declarações que possam ser feitas durante esta reunião, 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.

Nenhuma representação ou garantia, expressa ou implícita, é feita considerando a precisão, imparcialidade ou integridade das informações aqui contidas.

Esta reunião não constitui uma oferta, convite ou solicitação de oferta para a subscrição, ou compra de quaisquer valores mobiliários e nenhuma informação contida nele deve servir de base para qualquer contrato ou compromisso.

09:30 A TOTVS (Gilsomar Maia)

10:00 Demo Loja do Futuro (Ronan Maia)

10:35 Demo Bemacash + FLY01 START (Eros Jantsch)

11:00 Fechamento (Laércio Cosentino)

11:30 Q&A

12:30 Encerramento





Por Gilsomar Maia, CFO

DESENVOLVEMOS TECNOLOGIA...

Para tornar as empresas ainda mais completas e competitivas por meio de soluções inteligentes, integradas e escaláveis.

SOLUÇÕES DE
NEGÓCIOS E
SERVIÇOS

PLATAFORMA

CONSULTORIA



- Líder em ERP no Brasil, com mais de 50% de *market share*



- #1 na América Latina e uma das maiores do mundo



- 21ª marca mais valiosa do Brasil, segundo ranking da Interbrand



- Mais alto nível de Governança Corporativa (Novo Mercado)



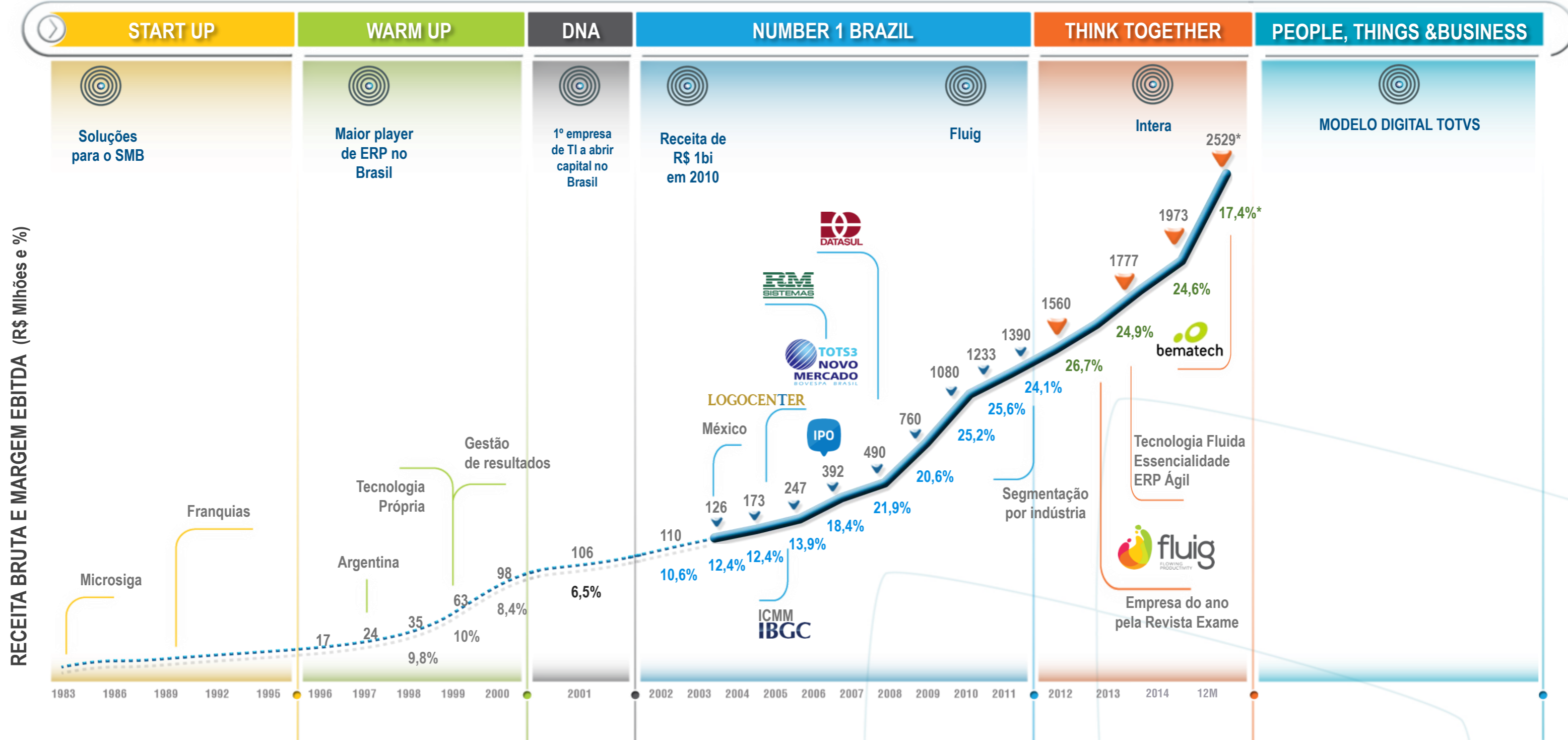
- Clientes em 41 países



- 12 mil TOTVERS, incluindo franquias



- Resultados financeiros sustentáveis

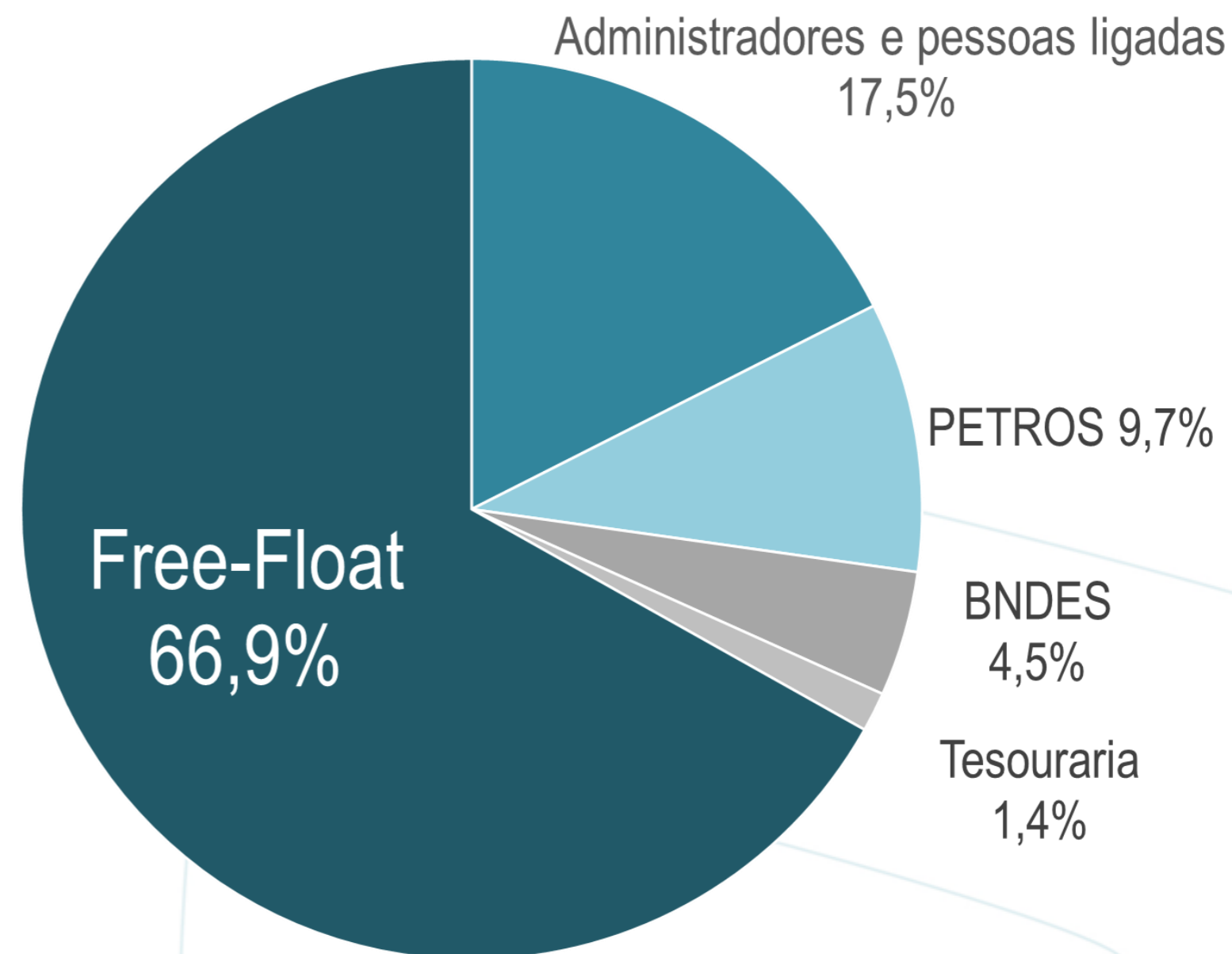


(*) Considera os resultados dos últimos 12 meses de Bematech

ESTRUTURA DO CAPITAL

66,9% DE FREE-FLOAT: UMA COMPANHIA SEM GRUPO DE CONTROLE

- 98% do *free-float* formado por investidores institucionais
- 95% do *free-float* formado por investidores estrangeiros



PENSAR NO FUTURO, FAZENDO HOJE

A velocidade de transformação do mundo desafia as empresas a estarem sempre preparadas para o novo. Veja como a TOTVS trabalha para responder rapidamente a essas mudanças:

Tecnologia Fluida

Tecnologia Fluida Integrada fácil de utilizar e implementar, simples e móvel, que promove produtividade, compartilhamento e colaboração, impactando o maior número de indivíduos e empresas.

Essencialidade

Ofertas específicas orientadas ao “Core Business” de cada segmento com total aderência.

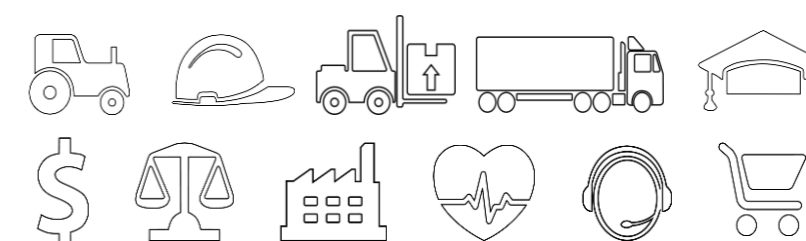
ERP Ágil

Sistemas de Gestão mais leves e, naturalmente, focados em seu “CORE”, em “CLOUD” e “MOBILE”, promovendo uma interface de uso natural.



Tecnologia Fluida

PLATAFORMA AGNÓSTICA DE COLABORAÇÃO E PRODUTIVIDADE



Essentiality

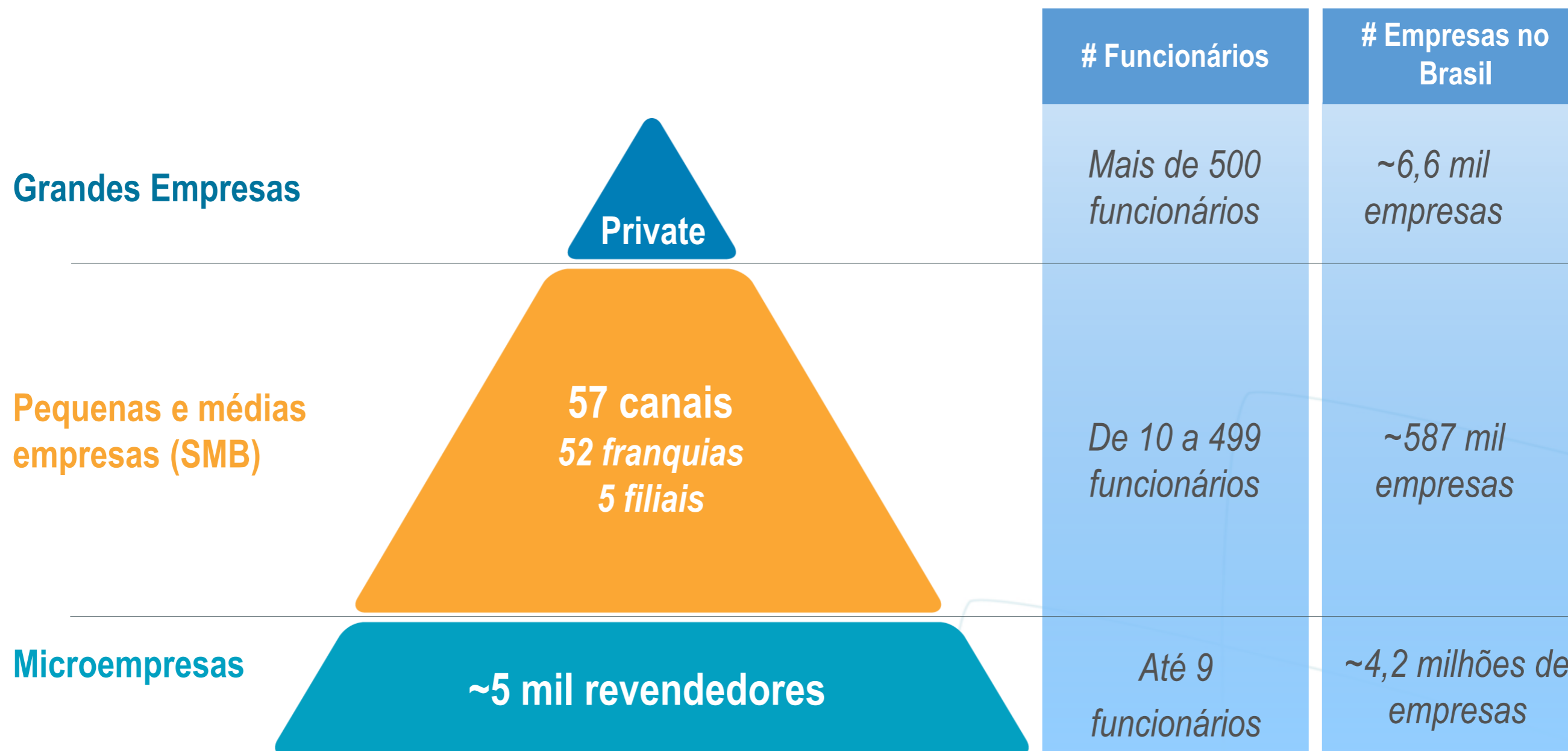
SISTEMAS DE GESTÃO POR SEGMENTO

TOTVS V12

ERP Ágil

Nova experiência operacional e completa aderência
Interface transacional de sistemas abertos

COMO VENDEMOS NO BRASIL



Fonte: IBGE

PRINCIPAIS EXECUTIVOS



**LAÉRCIO
COSENTINO**
*CEO E
FUNDADOR*



**GILSOMAR
MAIA**
CFO
10 ANOS*



**FLAVIO
BALESTRIN**
*MARKETING,
CANAIS E RH*
15 ANOS*



**ALEXANDRE
APENDINO**
VENDAS
3 ANOS*



**DENIS DEL
BIANCO**
SERVIÇOS
9 ANOS*



**WEBER
CANOVA**
TECNOLOGIA
21 ANOS*



**MÁRIO
ALMEIDA**
*FLUIG E
MOBILE*
1 ANO*



**GUSTAVO
BASTOS**
*HEAD SUPPLY
CHAIN*
18 ANOS*



**RONAN
MAIA**
*HEAD
CONSUMER*
15 ANOS*



**EROS
JANTSCH**
*HEAD
MICROEMPRESAS E
HARDWARE*
23 ANOS*



**MARCELO
EDUARDO**
*HEAD
SERVICES*
15 ANOS*

* Tempo na TOTVS ou em empresas adquiridas



NOVO CAMPUS SÃO PAULO

FUNCIONÁRIOS
BRAZ LEME: 1.847
MG. TIETÊ: 694
BEMATECH SP: 198
ALPHAVILLE 1: 37
ALPHAVILLE 2: 29
BARUERI: 9
FARIA LIMA: 31

NOVO CAMPUS: 2.845



- Instalações conectadas aos centros de P&D, vendas e entrega
- Fortalecimento da cultura TOTVS
- Ambiente de inovação para mobile e cloud
- Área para atendimento dos clientes
- Investimento aproximado de R\$78M

DESEMBOLSO DE CAIXA PREVISTO							
R\$ MILHÕES	TOTAL	PAGO ATÉ 3T16	4T16	2017	2018	2019	2020
LEASING	37,5	0,1	0,9	10,6	10,6	9,7	5,6
CAIXA	40,2	7,5	7,5	25,2	-	-	-
TOTAL	77,7	7,6	8,4	35,8	10,6	9,7	5,6







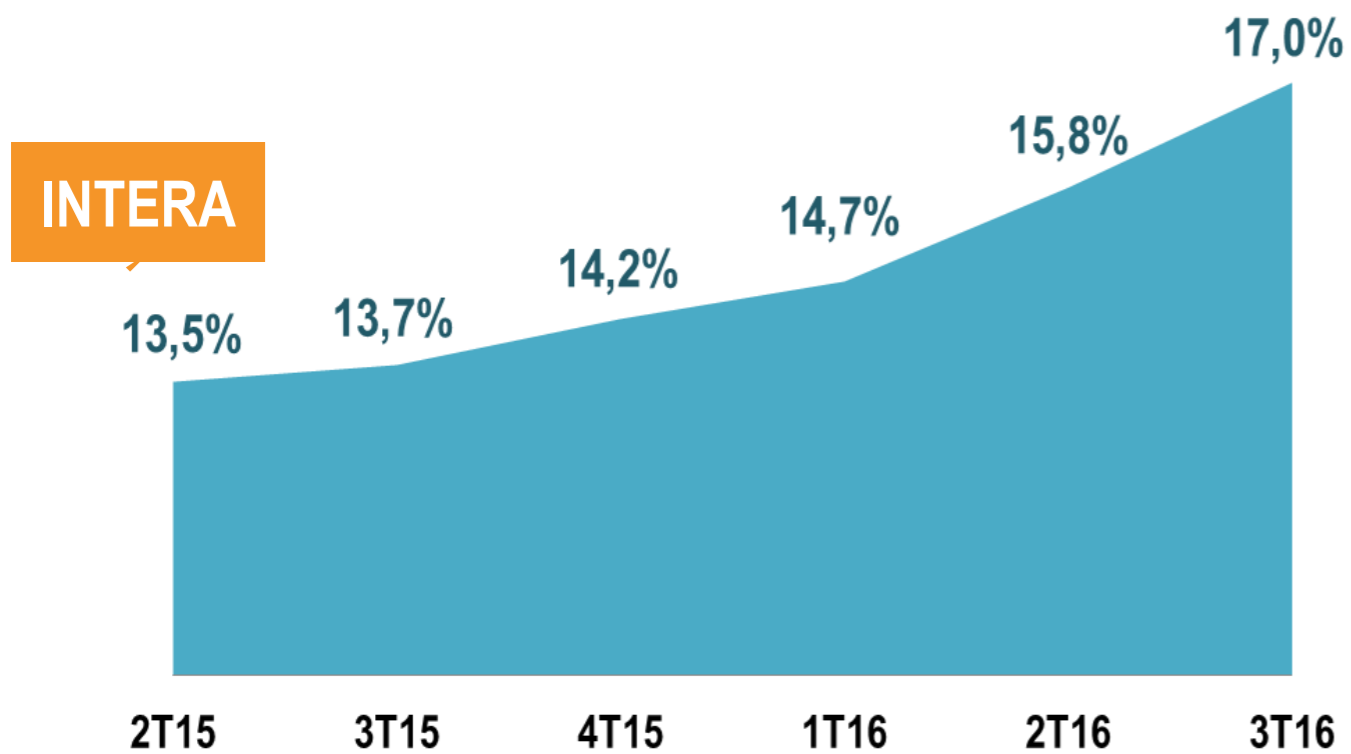
INTEGRAÇÃO TOTVS + BEMATECH

	REALIZADO	PRÓXIMOS PASSOS
SOLUÇÕES	<ul style="list-style-type: none">• <i>Definição das ofertas TOTVS + Bematech</i>• <i>Soluções integradas para Hotéis</i>• <i>Bemacash + Fly01 para 4 segmentos</i>• <i>Fly01 Start com Cielo LIO e SmartRede</i>	<ul style="list-style-type: none">• <i>Integração das soluções para Food e Transporte de Passageiros</i>• <i>Bemacash + Fly01 para novos segmentos</i>• <i>Fly01 Start para novas adquirentes</i>
VENDAS	<ul style="list-style-type: none">• <i>Modelo de vendas Bemacash</i>• <i>Plano de Comunicação</i>• <i>Início da capacitação das revendas Bemacash</i>• <i>Integração das áreas de vendas</i>	<ul style="list-style-type: none">• <i>Capacitação das equipes de venda TOTVS e Bematech e revendas Bemacash</i>
G&A	<ul style="list-style-type: none">• <i>Integração das áreas Corporativas (RI, RH, MKT, Canais, Compliance, Auditoria e Ouvidoria)</i>• <i>Integração das metas corporativas</i>	<ul style="list-style-type: none">• <i>Integração dos sistemas de gestão</i>• <i>Integração das áreas administrativas</i>



TRANSIÇÃO PARA SUBSCRIÇÃO

Modelo de Subscrição (% / Software)

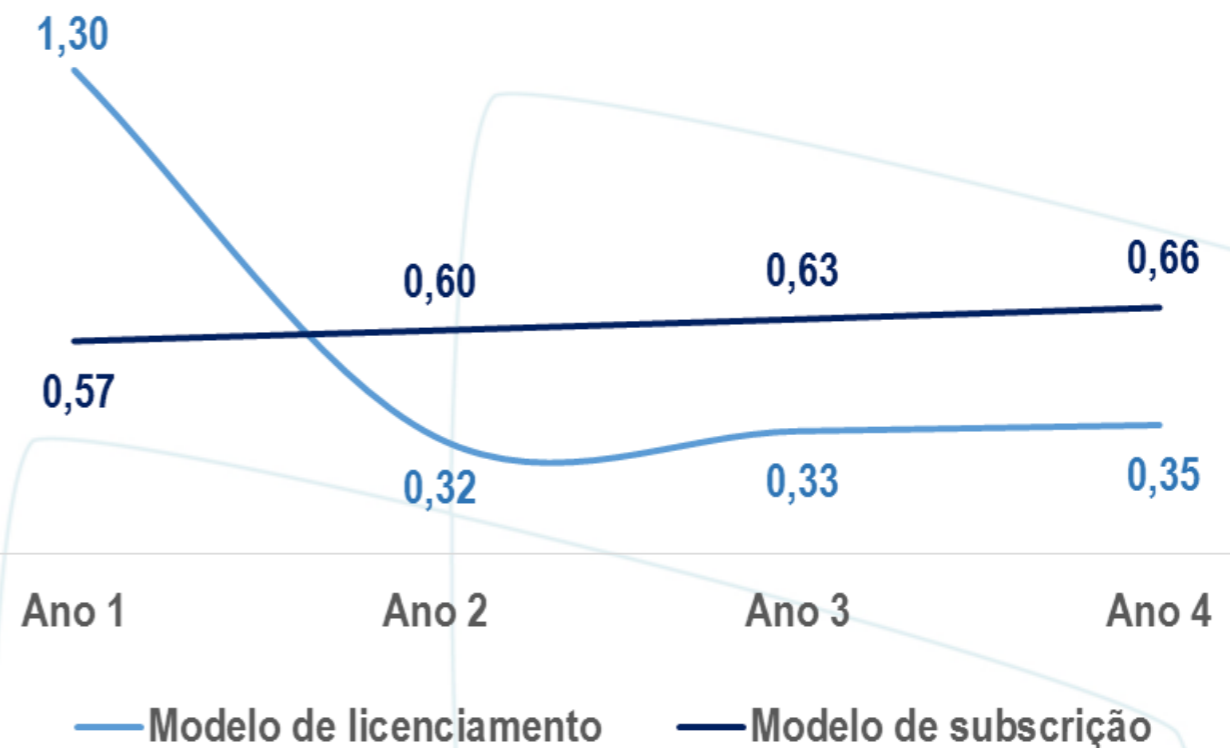


INTERA

- 2T15: Lançamento do Intera
- 3T16: +90 mil IDs de Intera

POR QUE SUBSCRIÇÃO?

- Menor investimento inicial pelos clientes
- Ciclo de vendas mais curto
- Incentivo para *Cloud*
- Maior retorno no médio e longo prazos



Nota: Inflação utilizada de 5% a.a.



SOLUÇÕES PARA O VAREJO

Por Ronan Maia, Head para o Segmento de *Consumer*

VAREJO NO BRASIL

MACRO
(+10k empresas)

SMB
(+100k empresas)

MICROEMPRESAS
(+3M empresas e +4M Empreendedores Individuais)

SOLUÇÕES DE NEGÓCIO



RETAIL LABS



PLATAFORMAS



SOFTWARE DE
GESTÃO
ESPECIALIZADO



HARDWARE



DISTRIBUIÇÃO

PRIVATE

57 CANAIS
52 franquias
5 filiais

~1 MIL
RE VENDAS + Pontos de
Venda TOTVS
(Dez/2017)

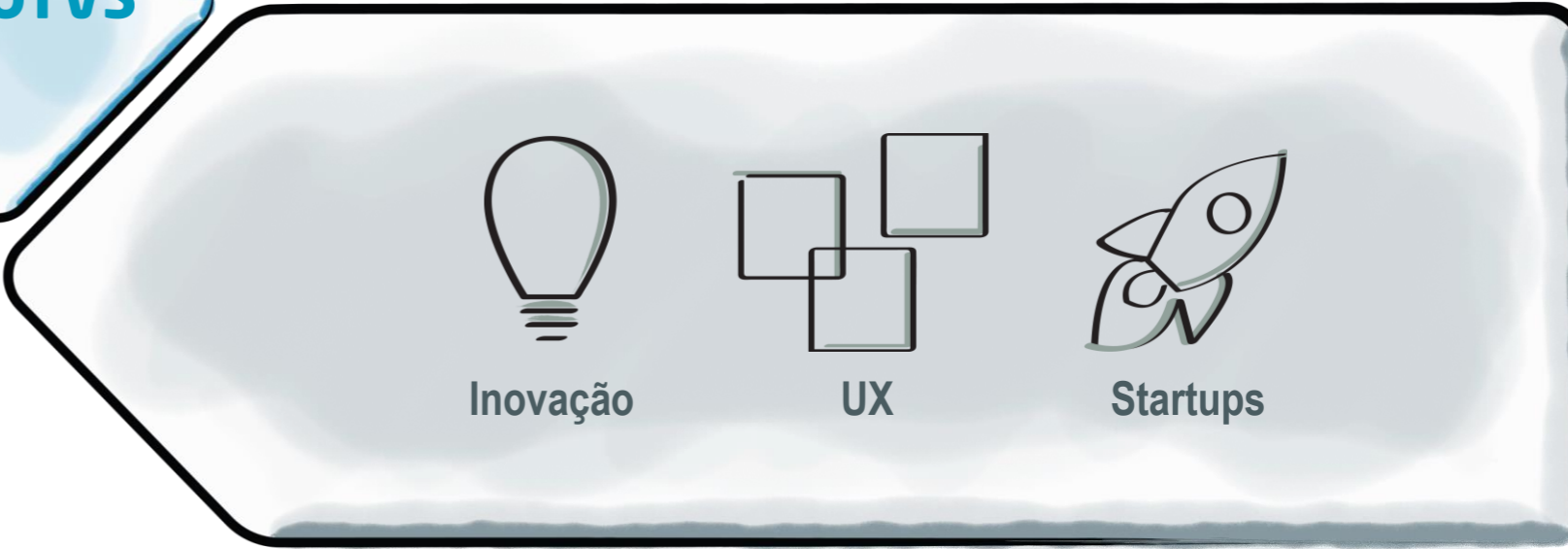
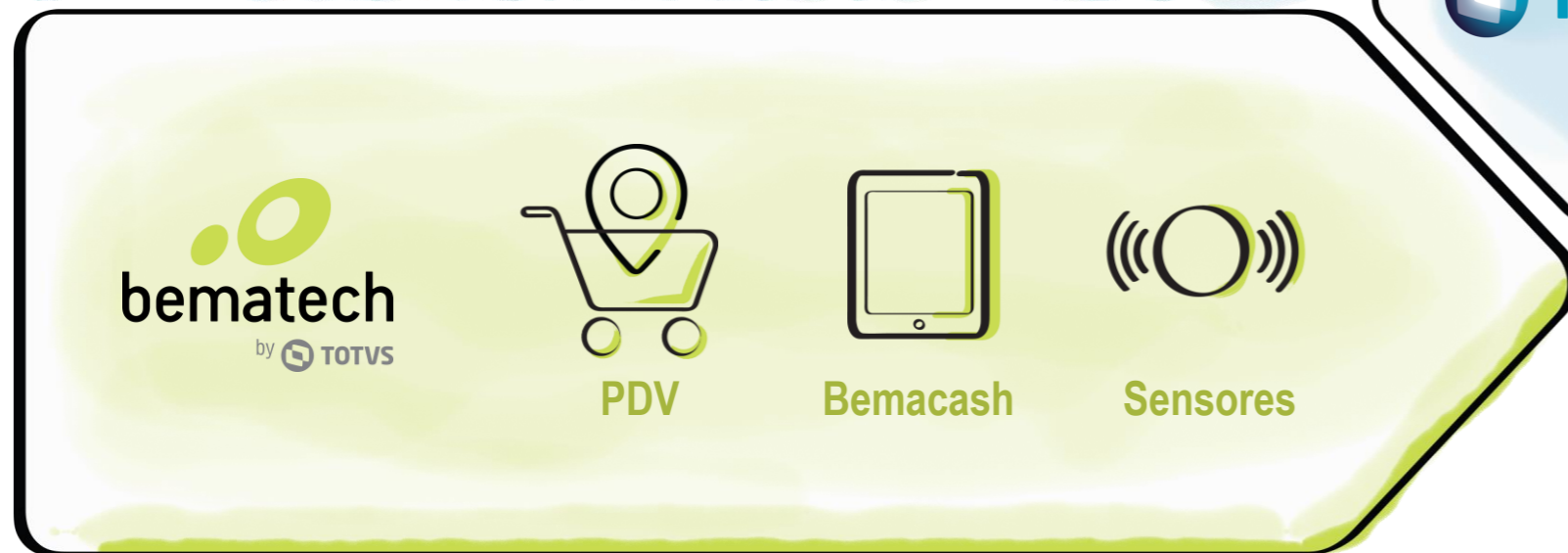
Varejo: 23,7% da receita da TOTVS em 2015

ÚNICA PROVEDORA NACIONAL CAPAZ DE OFERECER UM PACOTE COMPLETO DE SOLUÇÕES PARA O VAREJO

SOFTWARE DE GESTÃO ESPECIALIZADO



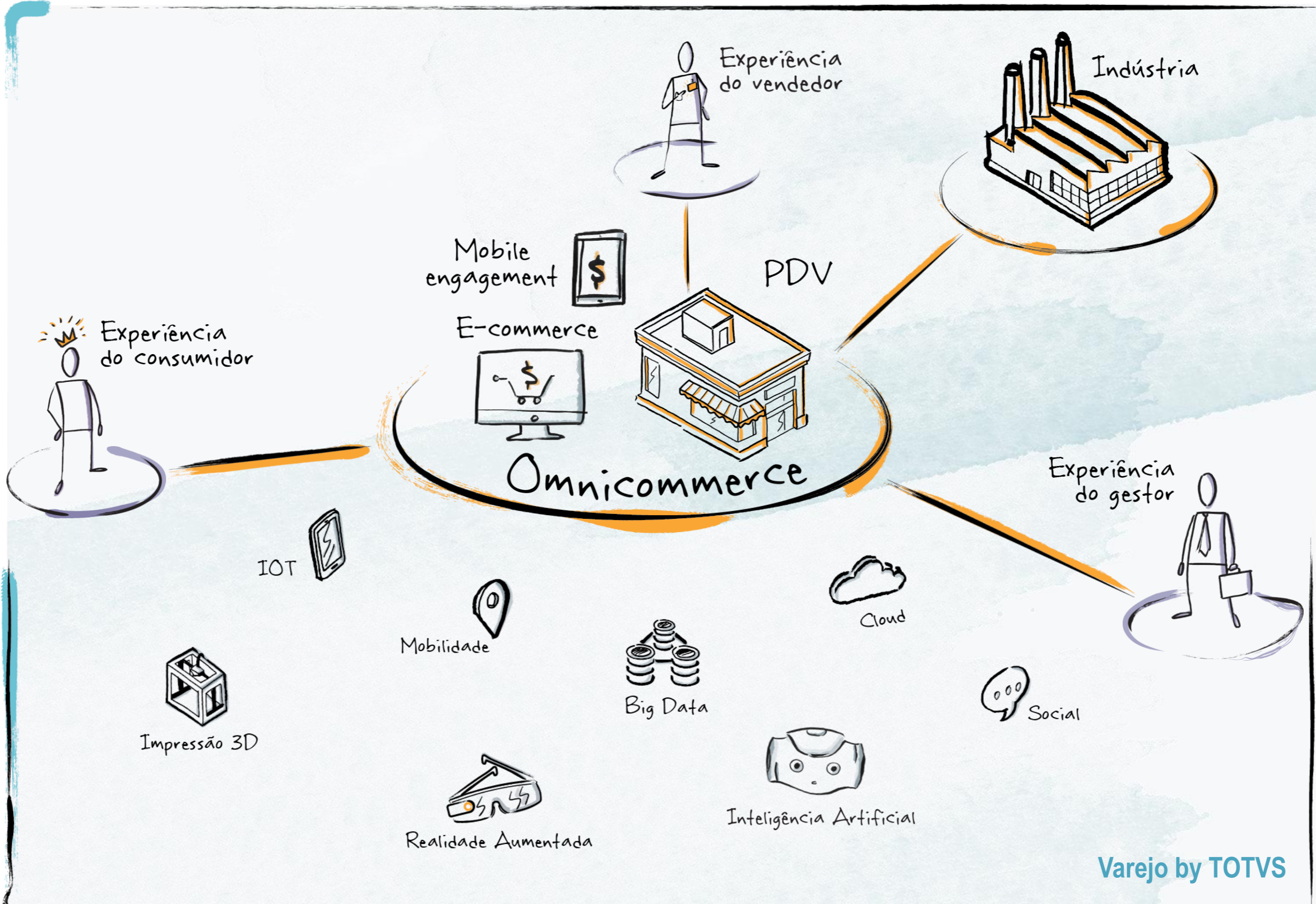
PLATAFORMAS



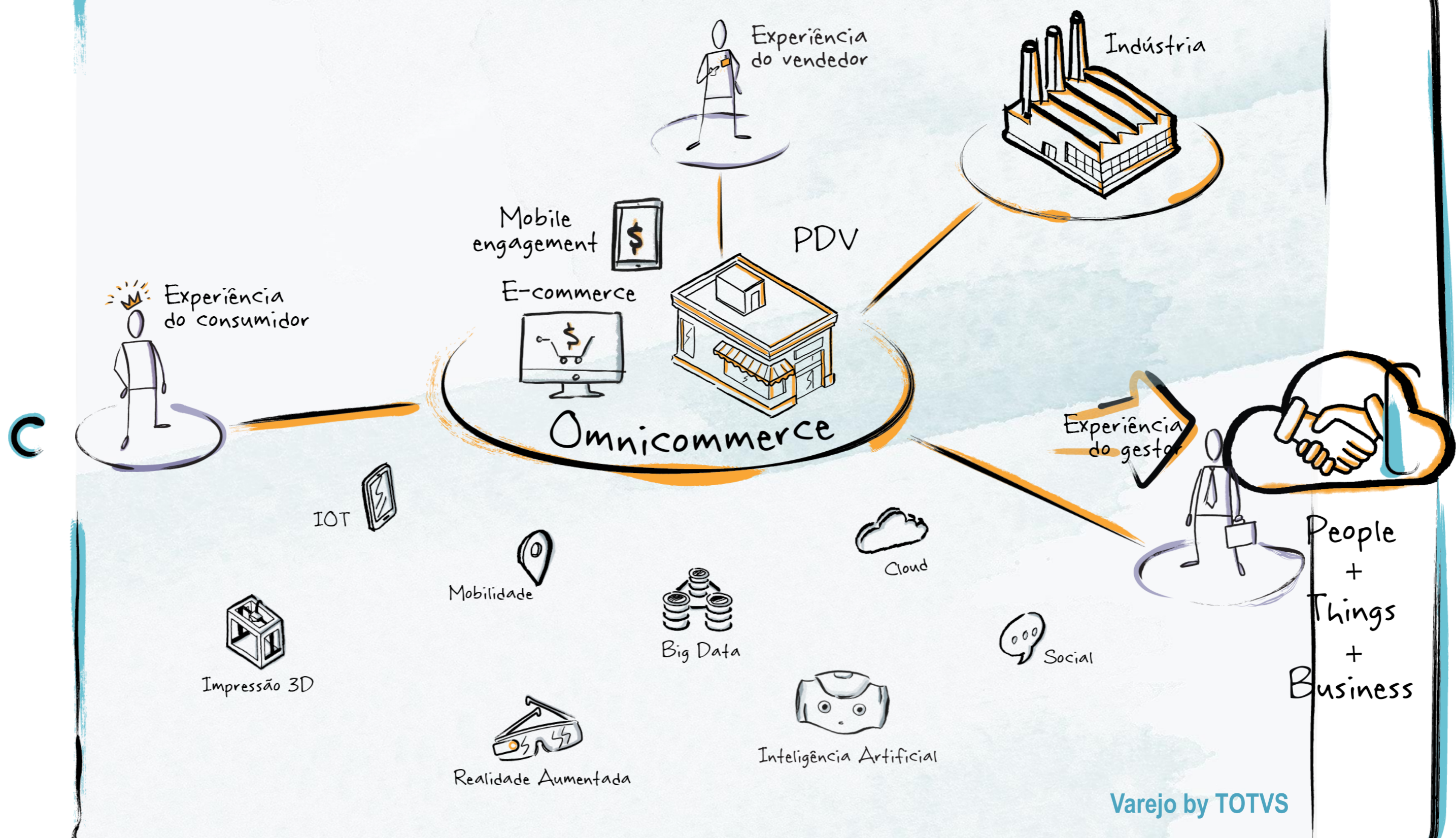
HARDWARE

RETAIL LABS

C



Varejo by TOTVS





DEMONSTRAÇÃO LOJA DO FUTURO

Por Ronan Maia, Head para o Segmento de *Consumer*



MICRO VAREJO

Por Eros Jantsch, Head para o Segmento de
Microempresas e Hardware

MICROEMPRESAS

(+3M empresas e +4M Empreendedores Individuais)

REALIDADE DO MICROVAREJISTA

- *Pouco suporte para decisões financeiras e de tecnologia*
- *Investimento adequado à capacidade financeira*
- *Penetração de tecnologia para gestão do negócio estimada em aprox. 35% (desconsiderando micro empreendedores individuais)*
- *Busca de solução por conta de exigências fiscais*
- *Processo para aquisição de tecnologia complexo*

PREÇO
(R\$/mês)

VAREJO MONOLOJA

De ~R\$ 220,00 a
~R\$429,00

bemacash



Fly 01
by TOTVS



De ~R\$ 169,00 a
~R\$269,00

Fly 01
by TOTVS

TERMINAL DE PAGAMENTO
(MAQUININHAS DE CARTÃO)
~R\$100,00



FUNCIONALIDADES

Tablet-based
Especializado
Solução Fiscal ou Gerencial
Opcional: TEF ou pagamento via Smart POS

FUNCIONALIDADE

FUNCIONALIDADES

Terminal de Pagamento

FUNCIONALIDADES

Fly01 Start: App agnóstico para varejo
Solução Gerencial (não fiscal)
Pagamento Integrado



FUNCIONALIDADES

*Sistema de Gestão
Tablet
Soluções Fiscais
Gaveta de Dinheiro
Leitor de Código de Barras
Impressora
Meio de Pagamento*

MODELO DE NEGÓCIO

*Venda via Revendas
Contrato de 36 meses
Subscrição mensal do Software
Assistências técnicas no Brasil
Soluções fiscais*

1K Revendas
Dez/2017



DEMONSTRAÇÃO BEMACASH + FLY01 START

Por Eros Jantsch, Head para o Segmento de
Microempresas e Hardware



Comércio



Vestuário

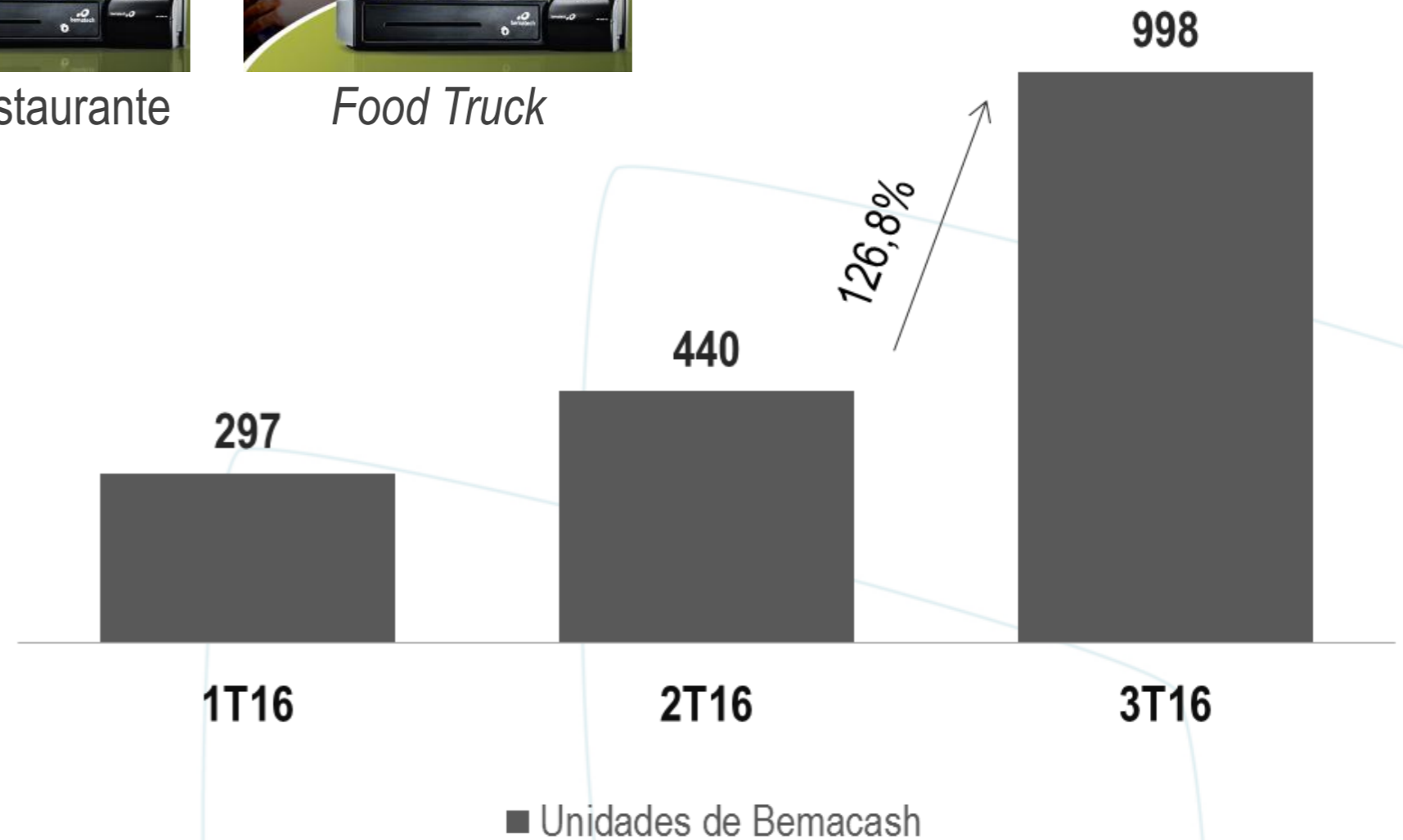


Bar & Restaurante



Food Truck

300 REVENIDAS CERTIFICADAS





TENDÊNCIAS DO MERCADO DE SOFTWARE

Por Laércio Cosentino, CEO



... tudo que um dia fizemos pode ser feito de maneira **DIFERENTE** quando conectamos pessoas e coisas para a geração de negócios



1. **ESTRATÉGIA**, não somente tecnologia, direciona a Transformação Digital

2. Os Negócios necessitam ser mais **SIMPLES** e mais **ÁGEIS** para serem consumidos em conexão

3. A **TRANSFORMAÇÃO DIGITAL** otimiza e desintermedia os processos de negócios por meio de plataformas digitais, IOT e learning machines

	TRADICIONAL	INTERA
Desenvolvimento	<ul style="list-style-type: none"> • Versões a cada 2 / 3 anos • Desktop First • On Premises • Soluções para "Usuários" de Sistemas • Soluções fechadas, integradas e complexas 	<ul style="list-style-type: none"> • Versões baseadas em upgrades (incremental) • Mobile First • Cloud • Soluções para conexão de "Identidades": Pessoas & IOT • Soluções abertas, simples e especializadas
Modelo de Negócio		
Crescimento & Geração de Valor	<ul style="list-style-type: none"> • Comercialização de mais Usuários, SMS e Serviços com o lançamento de novas versões e/ou produtos • Customizações relevantes para manutenção do Cliente 	<ul style="list-style-type: none"> • Conexão de mais identidades pelo compartilhamento de informações e maior eficiência e produtividade • Soluções para os Clientes dos nossos Clientes para a manutenção do Cliente (Ecossistema)
Concorrência	<ol style="list-style-type: none"> 1. Software Houses Globais 2. Software Houses Especialistas 3. Software Houses Regionais 4. Desenvolvimento Interno 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Software Houses Globais de Sistemas e/ou Plataformas 2. Software Houses Startups / LABs de Aplicativos 3. Software Houses Especialistas 4. Software Houses Regionais
Distribuição	<ol style="list-style-type: none"> 1. Canais Homologados ou Não Homologados: <ul style="list-style-type: none"> • (Franquias / Revendas / Integradores / Agentes de Negócios) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Relacionamento Digital 2. Canais Especialistas Homologados ou Não Homologados: <ul style="list-style-type: none"> • (Franquias / Revendas / Integradores / Agentes de Negócios)



Modelo Digital TOTVS (Single Subscription Company)

CULTURA

+ essencial, +simples e +ágil

PORTFÓLIO

Plataforma Híbrida
I. Única
II. Segmentada
III. Aberta

PROCESSOS

Empresa 100% Digital

QUALIDADE

Compromisso: 110%

↑
Atitudes Digitais
Resultados: CLIENTES,
TOTVERS e TOTVS

↑
Convergência de Portfólio
Padronização da Tecnologia
100% Mobile & Cloud
100% API

↑
TOTVS DIGITAL
Mapa Estratégico Digital
UX & Design Thinking
PMO único & OKRs

↑
Capacitação: TOTVERS e
Clientes
Análise preditiva de
atendimento
The Client



Tornar nossos clientes mais competitivos nos seus negócios

Hoje e sempre com uma única subscrição!



Mais Essencial | Especialização por Segmento

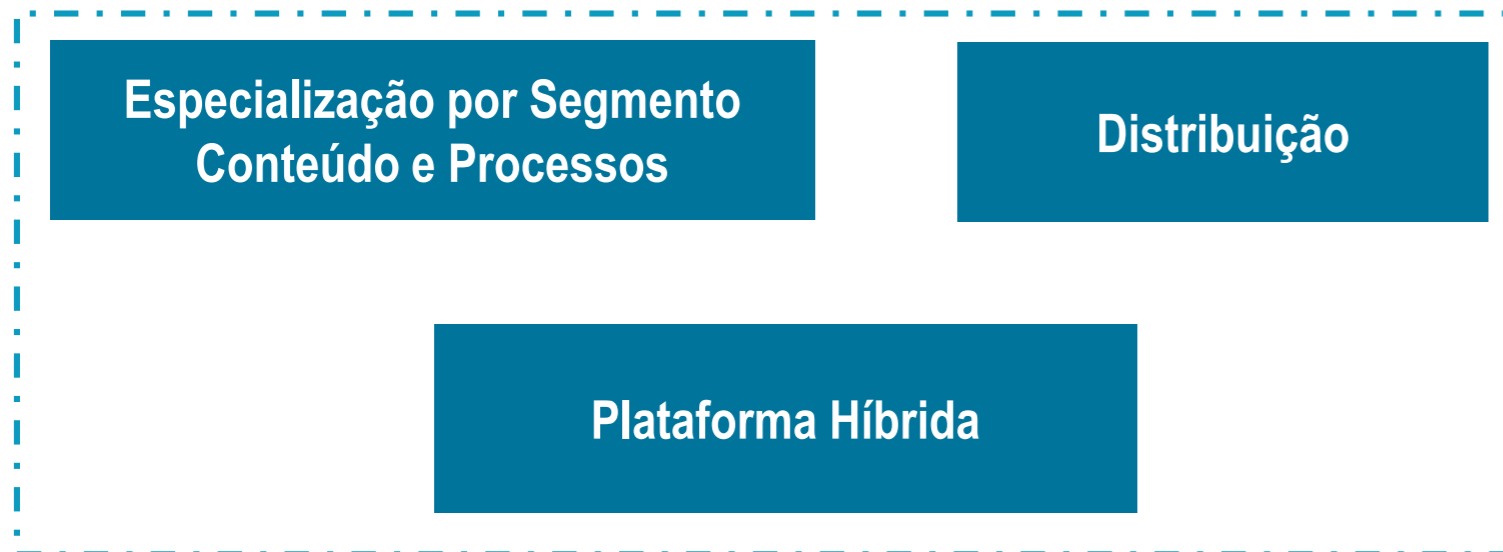
Mais Simples | Plataforma Híbrida

Mais Ágil | Proximidade & Relacionamento

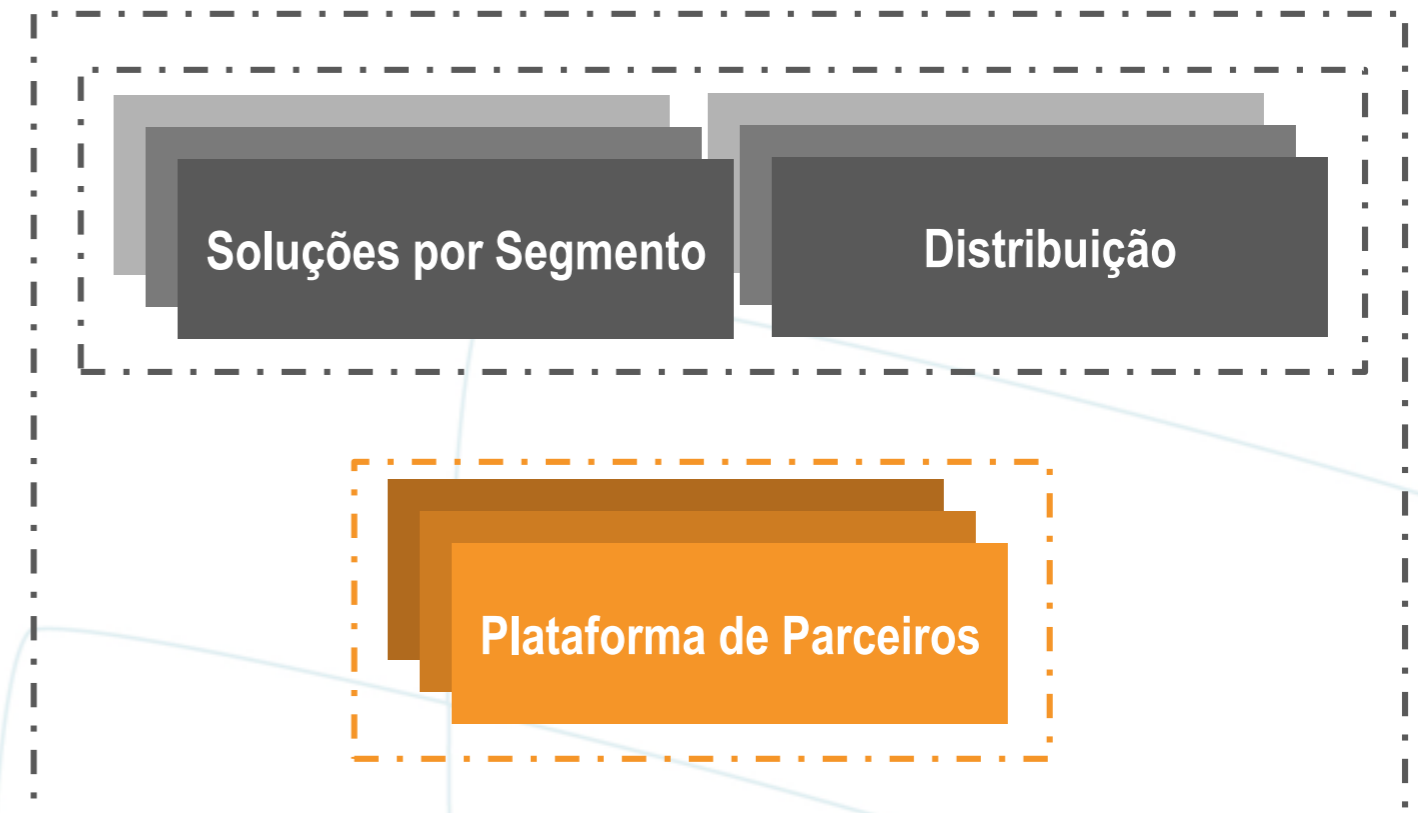
- Marca TOTVS
- Solidez – Base de Clientes
- Tecnologia
- Estratégia por tamanho de empresas e por segmento
- Oferta Única: Conteúdo, Processos e Plataforma
- Distribuição – Forte Capilaridade
- MODELO DIGITAL TOTVS (TDM)

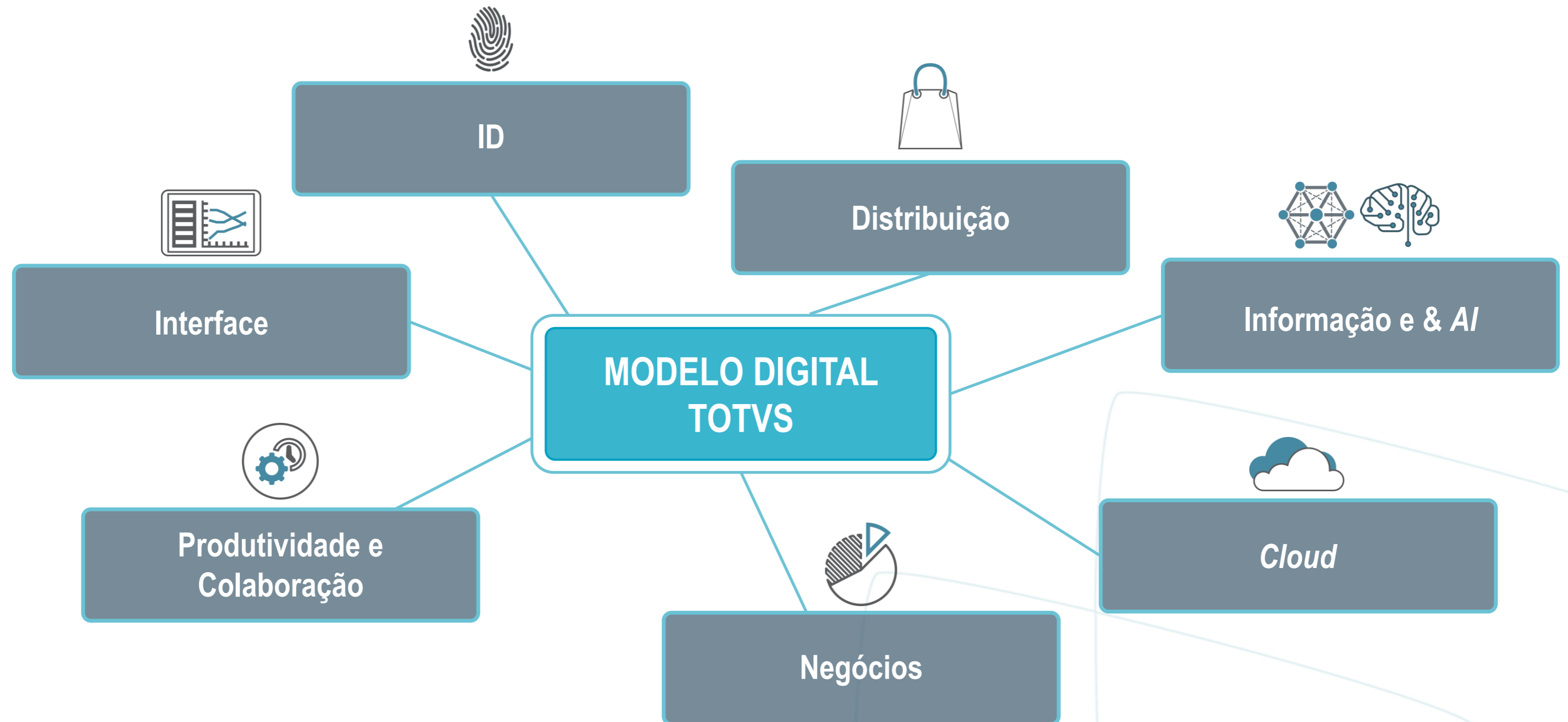
Oferta Única: Conteúdo, Processos e Plataforma

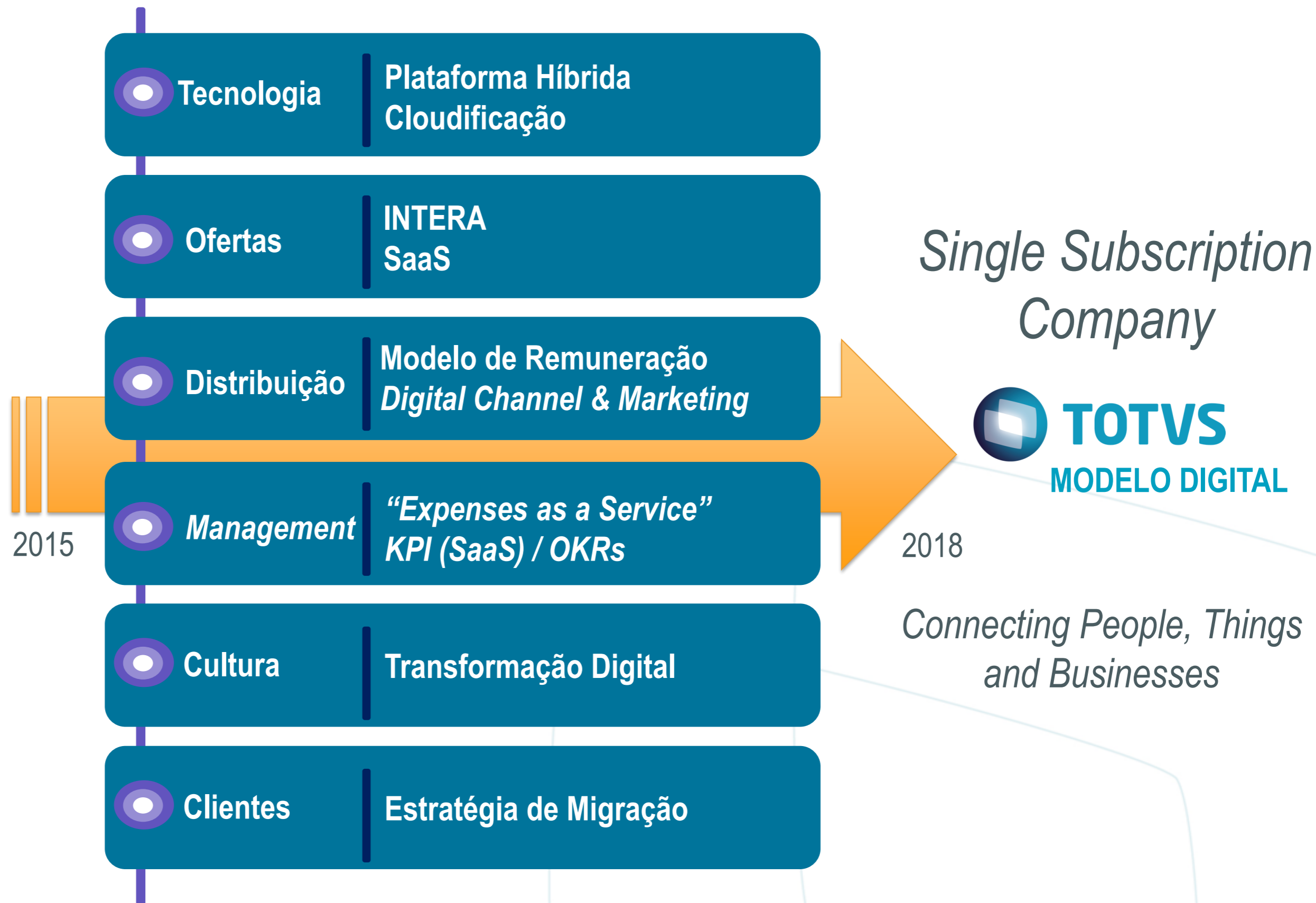
OFERTA TOTVS



Mais de uma única oferta para uma solução









Perguntas e Respostas



 /totvs

 @totvs

 blog.totvs.com

 company/totvs

 fluig.com



Relações com Investidores

ri@totvs.com.br
ri.totvs.com.br

Obrigado ;)