



TOTVS DAY 2017

(Reunião Pública)

Esta apresentação contém informações gerais sobre as atividades da TOTVS, baseadas em dezembro de 2017, 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.

AGENDA

09:00 TOTVS: Transição para Subscrição (*Gilsomar Maia*)

09:35 Transformação Digital (*Laércio Cosentino*)

10:10 Tour/Demos (*Gustavo Bastos/Marcelo Cosentino*)

11:10 Demo: Carol – Plataforma de IA (*Vicente Goetten*)

11:35 Q&A

12:30 Encerramento

A TOTVS

TRANSIÇÃO PARA SUBSCRIÇÃO
GERAÇÃO DE VALOR



Líder de mercado no Brasil, com ~50% de *Market Share*

Fonte: Gartner – *Market Share: All Software Markets, Worldwide, 2016*



Alto nível de Governança Corporativa

- *Listagem no Novo Mercado da B3*
- *Conselho de Administração Independente*
- *Comitês de Estratégia, Gente, Auditoria e Governança*
- *Corporation com ~70% de free-float*



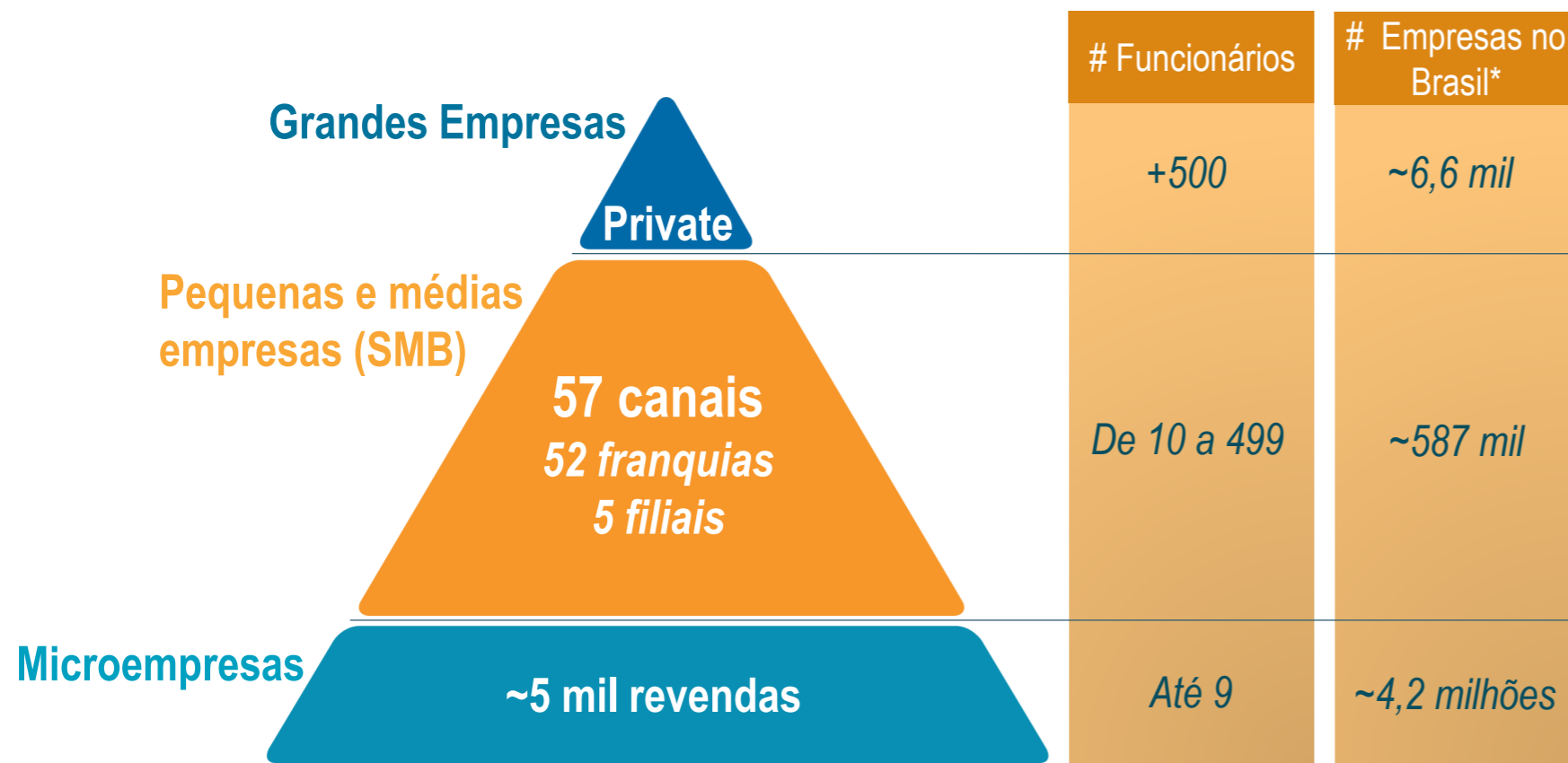
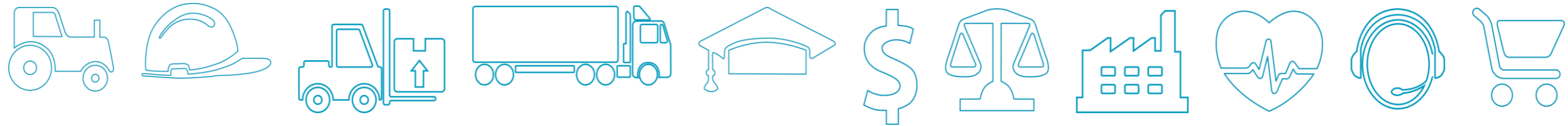
Crescimento Orgânico Sustentável

- *+7 mil novos clientes adicionados nos últimos 12 meses*
- *32,9% de crescimento de receita de subscrição nos últimos 12 meses*
- *10% de crescimento de receita recorrente ano contra ano no 3T17*
- *32,5% de crescimento na geração operacional de caixa nos últimos 12 meses*

DISTRIBUIÇÃO E SOLUÇÕES DE NEGÓCIO



Distribuição e Soluções de Negócios para Clientes de Todos os Portes em Diversos Segmentos



NOSSAS SOLUÇÕES



*Fonte: IBGE

O NOSSO MERCADO – PASSADO E PRESENTE

Usuário de Software

Software Aplicativo

- Automação de Processos
- Geração de Informações e Conteúdos
- Controle & Gestão...

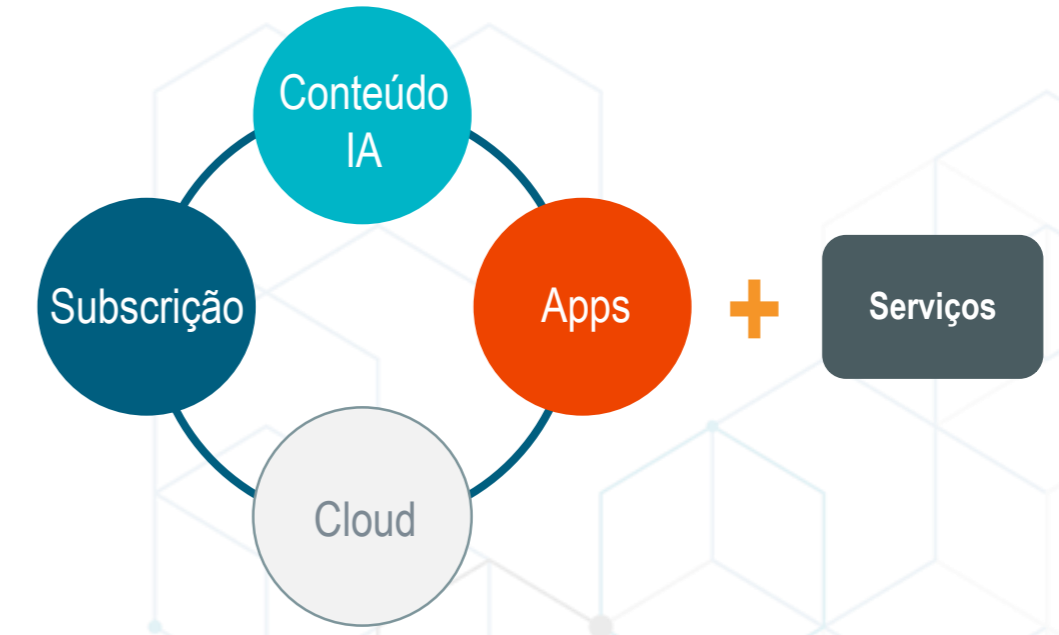
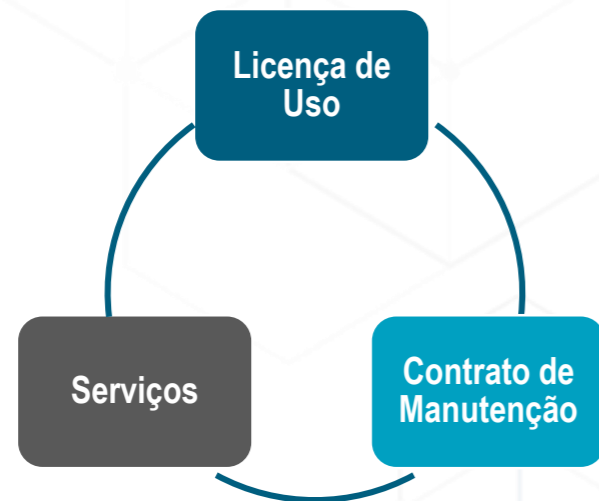
ID

Plataforma de Software Aplicativo

- Automação de Processos
- Geração de Informações e Conteúdos
- Controle & Gestão por especialidade
- Mobilidade...

API
Web Services
APPs

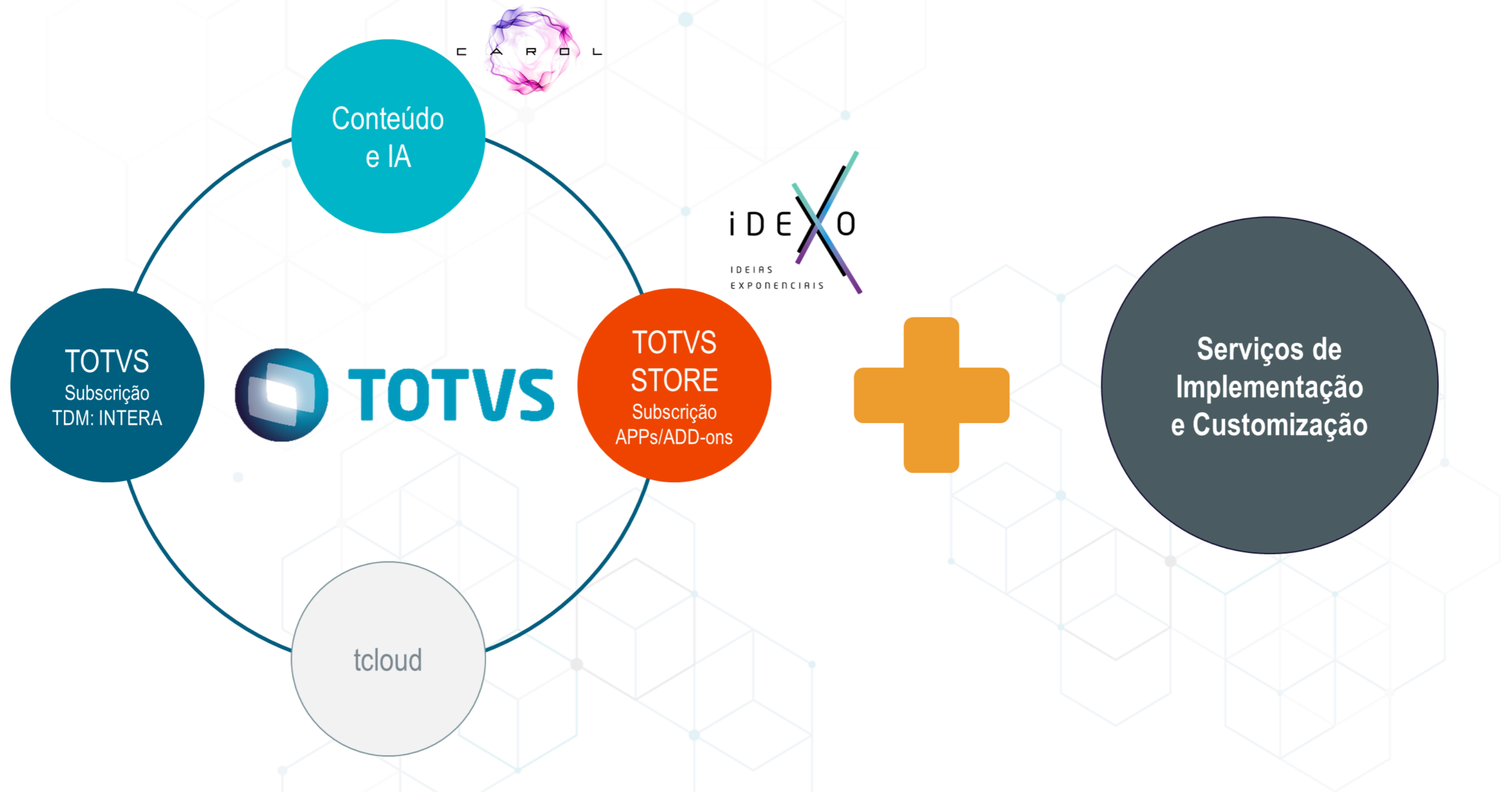
Conteúdo Externo / IA



Foco: Soluções para o Cliente
Negócio: Licenças / Manutenção + Serviços
Software: Fechado, integrado, complexo e para usuários
Prioridade: On Premises / Desktop First / Versões
Concorrência: Cliente

- Soluções para o Cliente e para os seus Clientes
- SUBSCRIÇÃO + Conteúdo / IA + APPs + Cloud com Serviços
- Aberto, integrado, especialista e para IDs e APPs
- Cloud / Mobile First / Upgrades
- Cliente e/ou por compartilhamento Cliente

SUBSCRIPTION COMPANY – MODELO DE NEGÓCIOS



Microsoft's Transition To The Subscription-Based Economy

Aug.27.17 | About: Microsoft Corporation (MSFT)

Splunk's Move to Subscriptions Could Signal Huge Gains for the Stock

Splunk is focusing its sales team on selling its cloud-based subscription software product. This change could drive the stock much higher.

Frank DiPietro (CMFFrankDip)
Apr 10, 2017 at 12:06PM



Adobe's Cloud-Based Subscription Will Continue To Grow Its Revenue

Sep.11.17 | About: Adobe Systems (ADBE)

Autodesk: Embrace The Model Transition, Not The Myths

Jan.23.17 | About: Autodesk, Inc. (ADSK)

Tableau: Roaring Back To Life

Sep.14.17 | About: Tableau Software (DATA)



Gary Alexander

Software and cloud, high-growth technologies, IPOs

Follow

(1,349 followers)

Summary

- Tableau shares have recovered from 2016 lows on the back of strong subscription growth.
- The company's transition to the cloud model is resonating well with customers, as BI services are increasingly shifting to SaaS.

SAP Just Stumbled on Its Way to a Life in the Cloud

f SHARE

t TWEET

in LINKEDIN

✉ EMAIL

🔗 COPY LINK

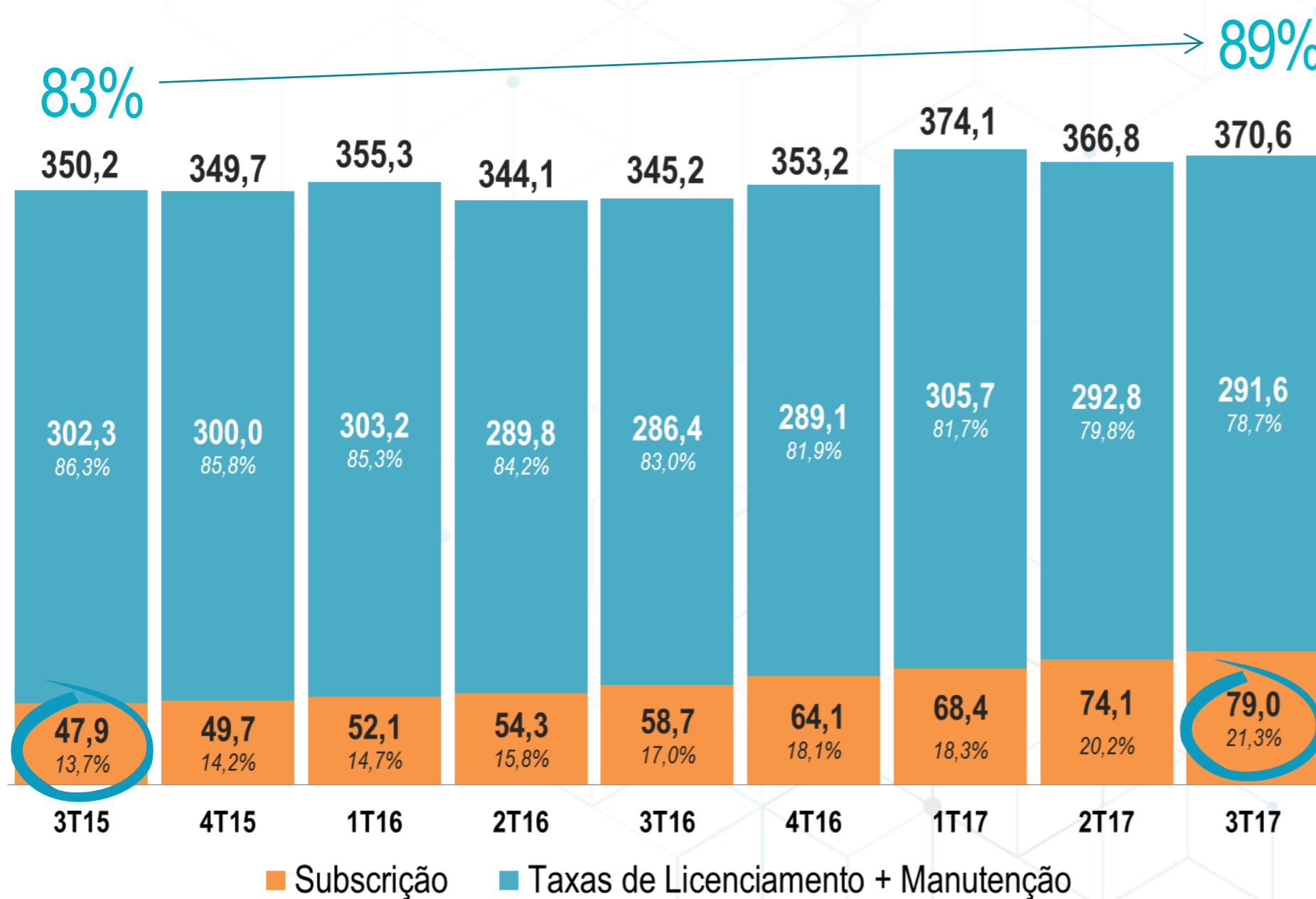
NEWS ANALYSIS

Transitioning to the cloud: Adobe hits it out of the park

Adobe is a case study in moving from traditional software delivery to the cloud. The bottom line seems to be enjoying the change.



TOTVS: SUBSCRIÇÃO PARA NOVOS CLIENTES DESDE 2015 (R\$ MM)*



89% DE RECORRÊNCIA EM SOFTWARE

DESDE O 3T15

- ~11 mil clientes novos adicionados em subscrição
- ~7 mil unidades de Bemacash vendidas
- +R\$150 milhões de ARR de subscrição adicionada
- Renovação do suporte e atendimento



Ótimo

01/05/2017 - 31/10/2017

Fonte: RedameAqui

A Receita Recorrente Anualizada (Annual Recurring Revenue – ARR) é uma métrica amplamente utilizada no modelo SaaS (Software como Serviço) para medir a evolução da receita recorrente dos próximos 12 meses referente aos contratos já firmados até o encerramento do período corrente, deduzidos os cancelamentos de contratos já solicitados.

TOTVS: O RESULTADO NOS EM 2 ANOS DE SUBSCRIÇÃO (R\$ MM)**



-R\$45M NO MODELO DE LICENCIAMENTO

+R\$105M EM SUBSCRIÇÃO
CRESCIMENTO EM SOFTWARE

COM

REDUÇÃO DA MARGEM EBITDA POR CONTA:
 DOS EFEITOS DE CURTO PRAZO DA TRANSIÇÃO PARA SUBSCRIÇÃO

MENOR DILUIÇÃO EM P&D, SUPORTE, VENDAS E G&A

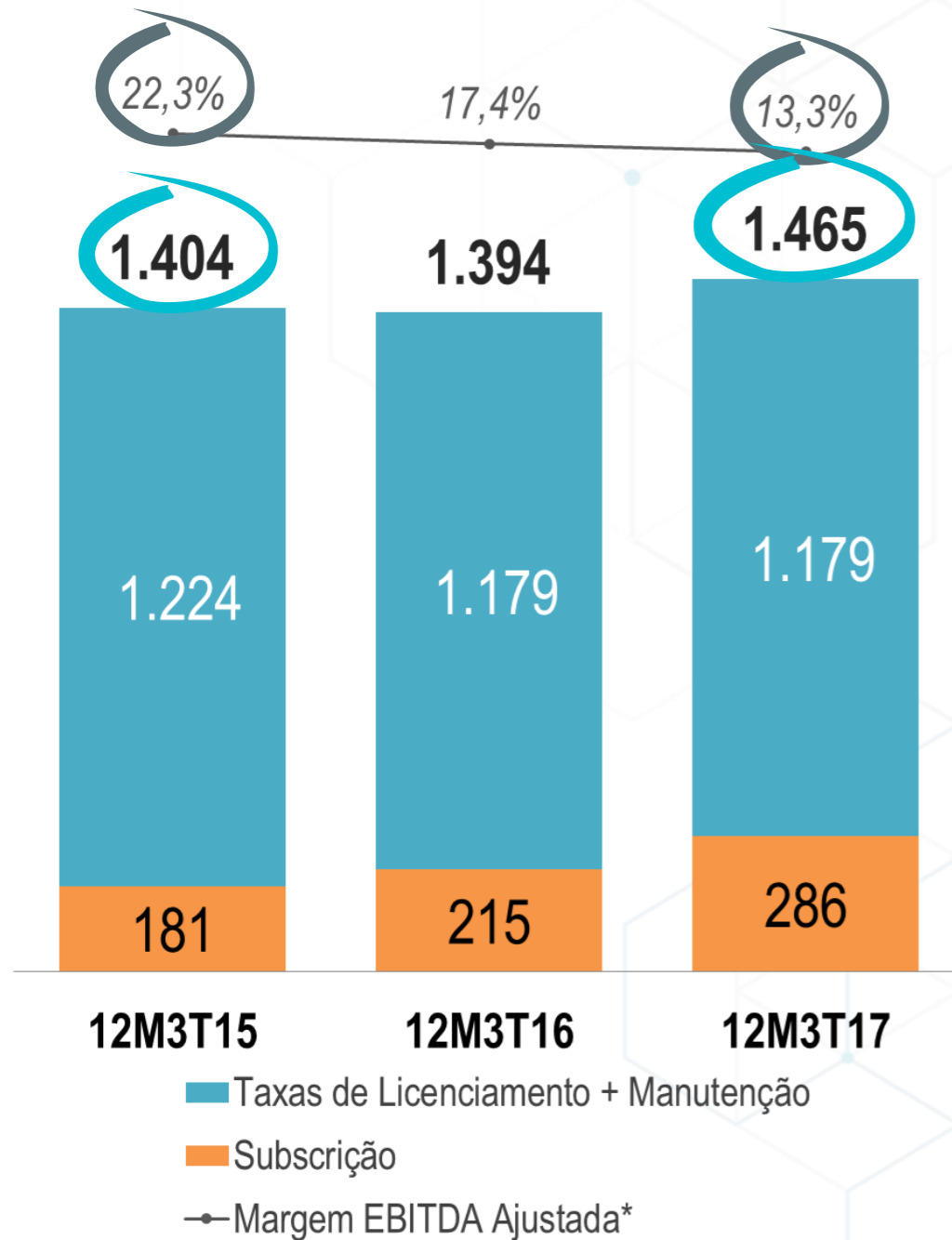
+

DA INTEGRAÇÃO DO PORTFOLIO DA BEMATECH

+

DOS EFEITOS DA CRISE ECONÔMICA BRASILEIRA

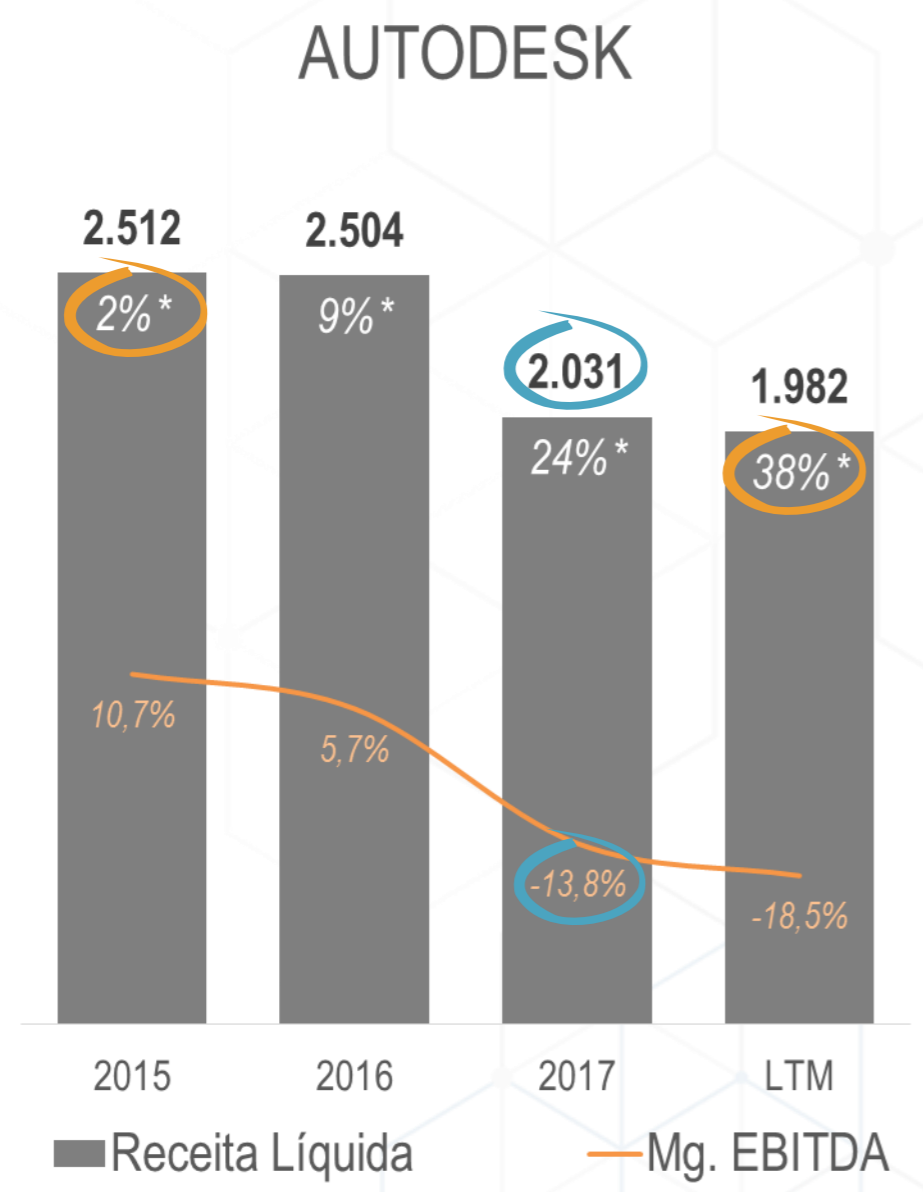
SERVIÇOS, HARDWARE, CONTINGÊNCIAS E DIFERENCIAL DOS ÍNDICES DE INFLAÇÃO PARA AJUSTE DAS RECEITAS (IGP-M) E DOS CUSTOS E DESPESAS



* Margem EBITDA Ajustada por itens não recorrentes

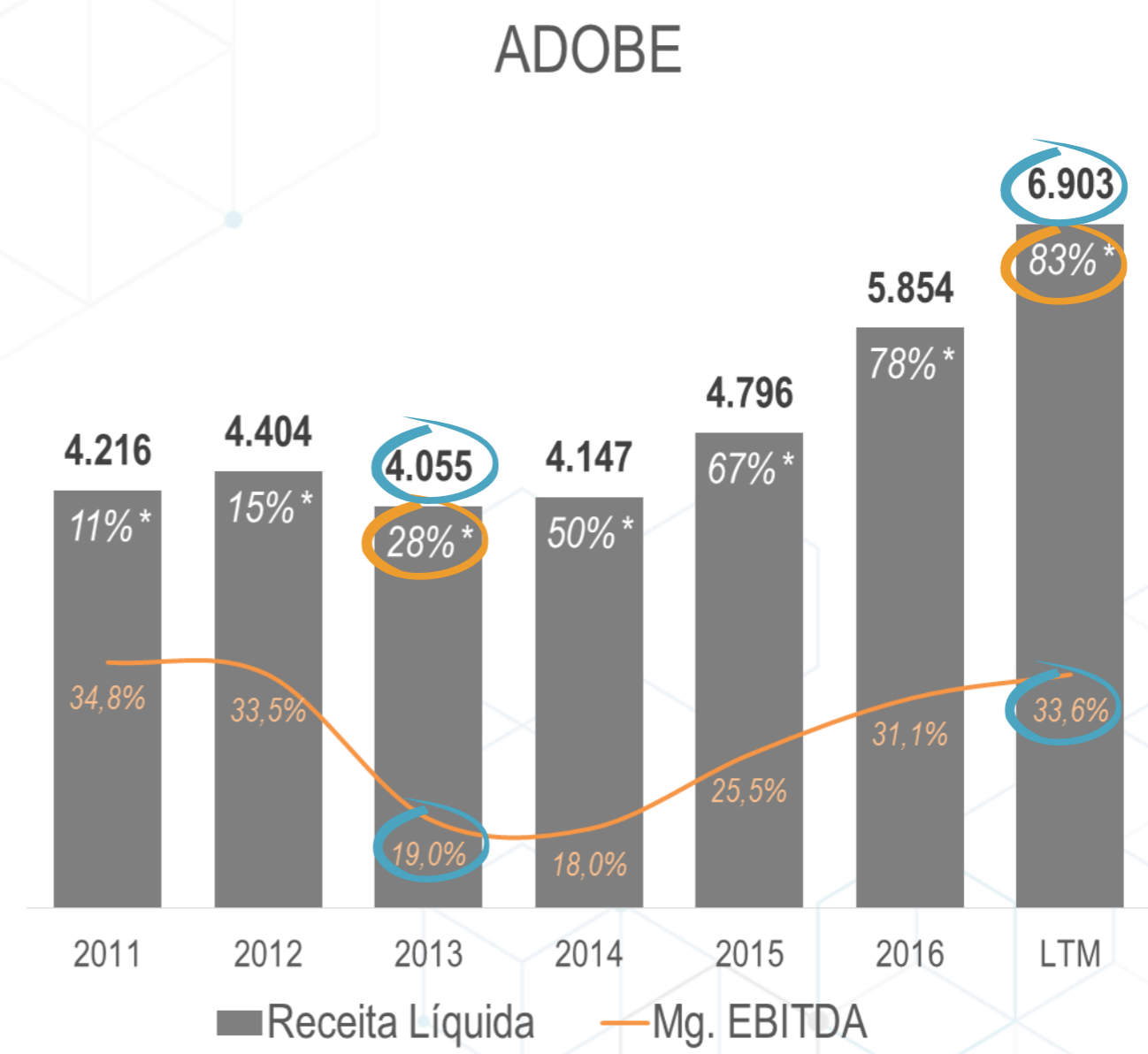
** Valores proforma pois incluem o resultado da Bematech

A TRANSIÇÃO PARA SUBSCRIÇÃO EM OUTRAS EMPRESAS (USD MM)



SUBSCRIÇÃO PASSOU DE 2% DA RECEITA EM 2015 PARA 38% NOS ÚLTIMOS 12 MESES**

REDUÇÃO DE RECEITA E MARGEM EBITDA NO INÍCIO DA TRANSIÇÃO POR CONTA DO FIM DAS VENDAS DE LICENÇAS NA MAIORIA DOS NEGÓCIOS



SUBSCRIÇÃO PASSOU DE 28% DA RECEITA EM 2013 PARA 83% NOS ÚLTIMOS 12 MESES**

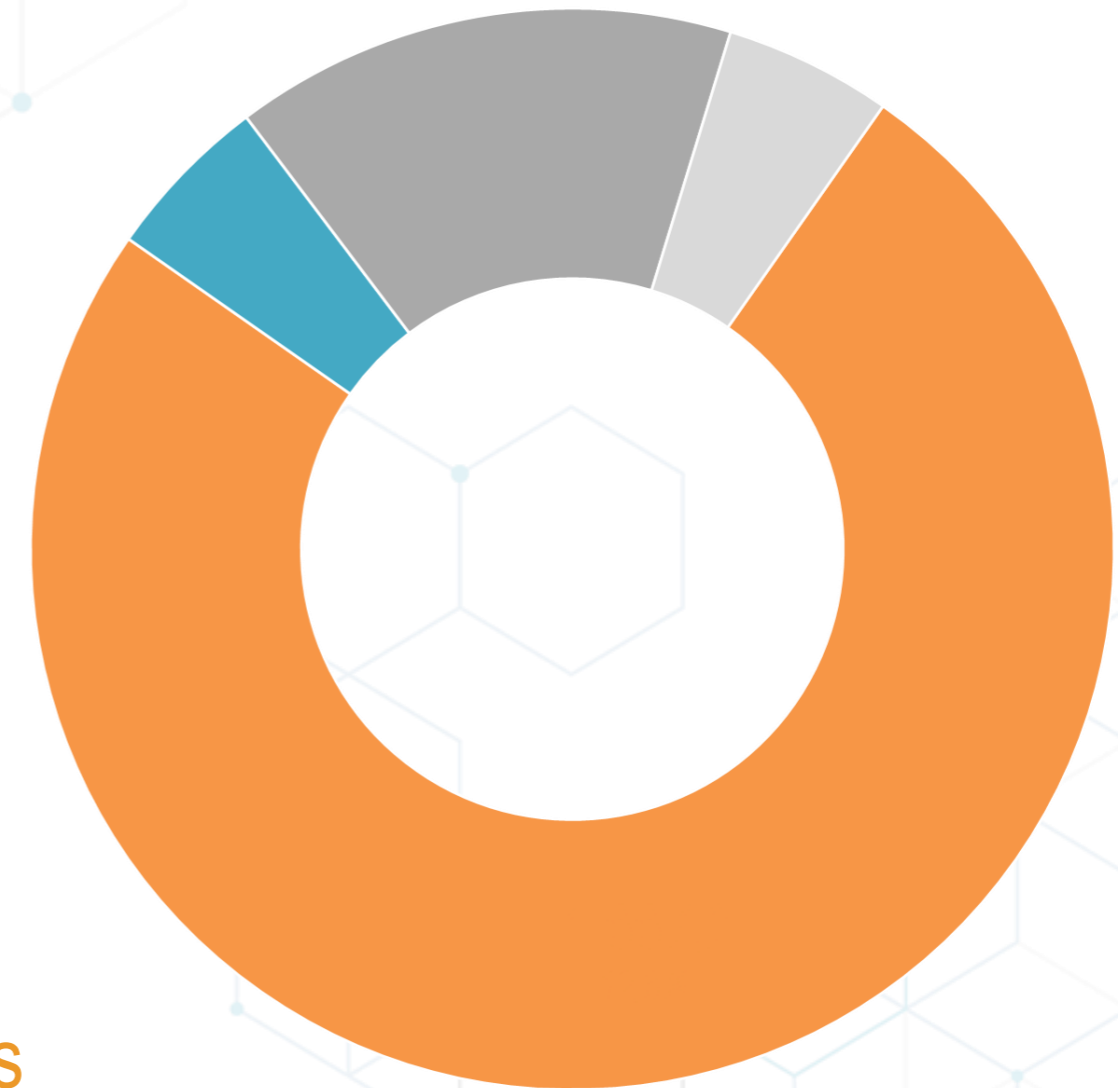
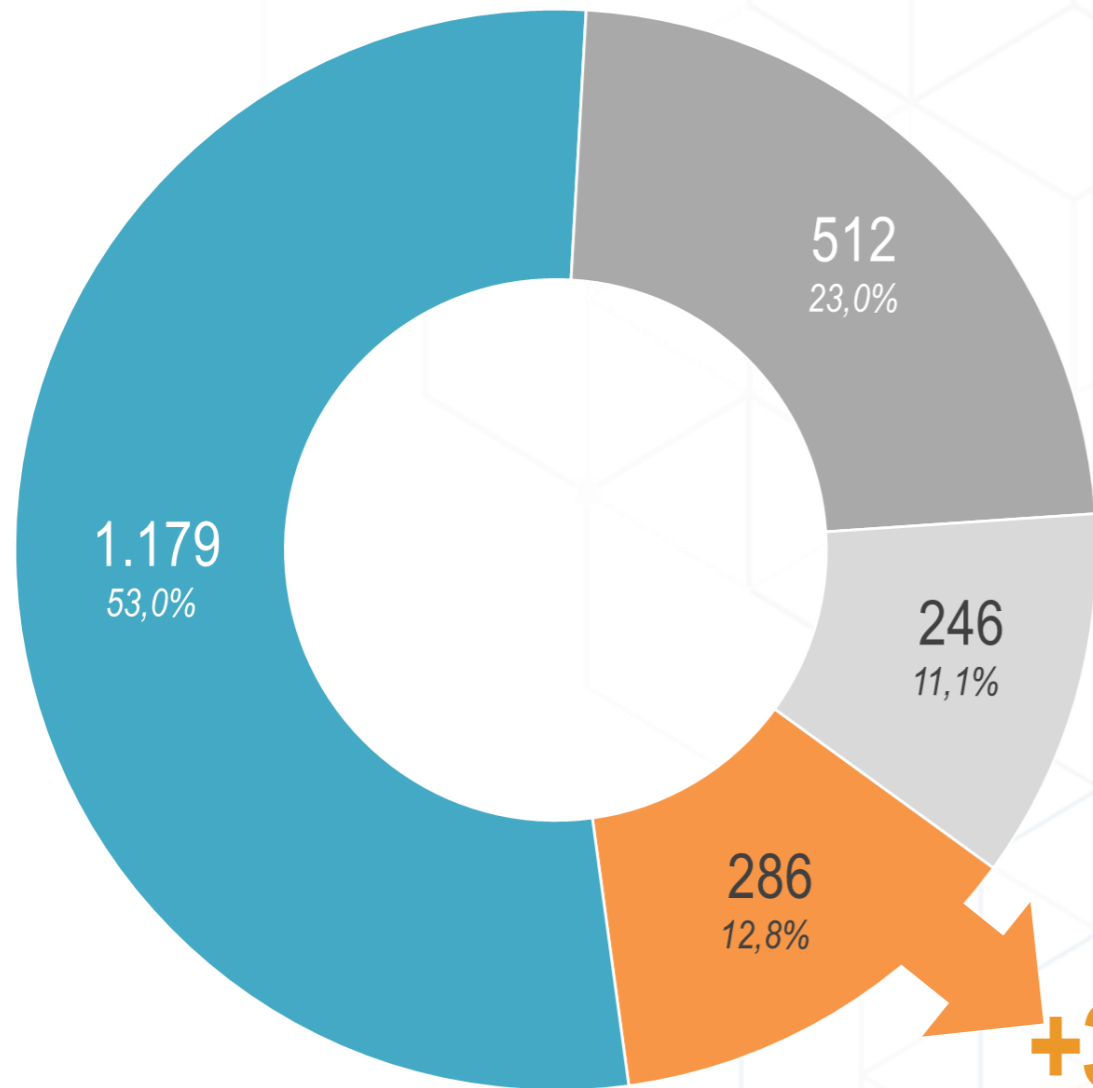
**REDUÇÃO DE RECEITA E MARGEM EBITDA NO INÍCIO DA TRANSIÇÃO...
...E CRESCIMENTO DE RECEITA E RECUPERAÇÃO DE MARGEM EBITDA NO MÉDIO E LONGO PRAZO**

12 Fonte: Formulários 10Q e 10K (exercícios fiscais findos em períodos diferentes)
*Relevância da receita de subscrição sobre a receita líquida total

— MAIOR GERAÇÃO DE VALOR (R\$ MM)**

NOS ÚLTIMOS 12 MESES

PÓS MIGRAÇÃO DA BASE DE MANUTENÇÃO



+33% nos últimos 12 meses

P/S*: 7,5x SALESFORCE: +25% nos últimos 12M

P/S*: 10,6x WORKDAY: +41% nos últimos 12M

**P/S*: 12,2x AUTODESK: +102% em subscrição nos últimos 12M
(COM MIGRAÇÃO)**

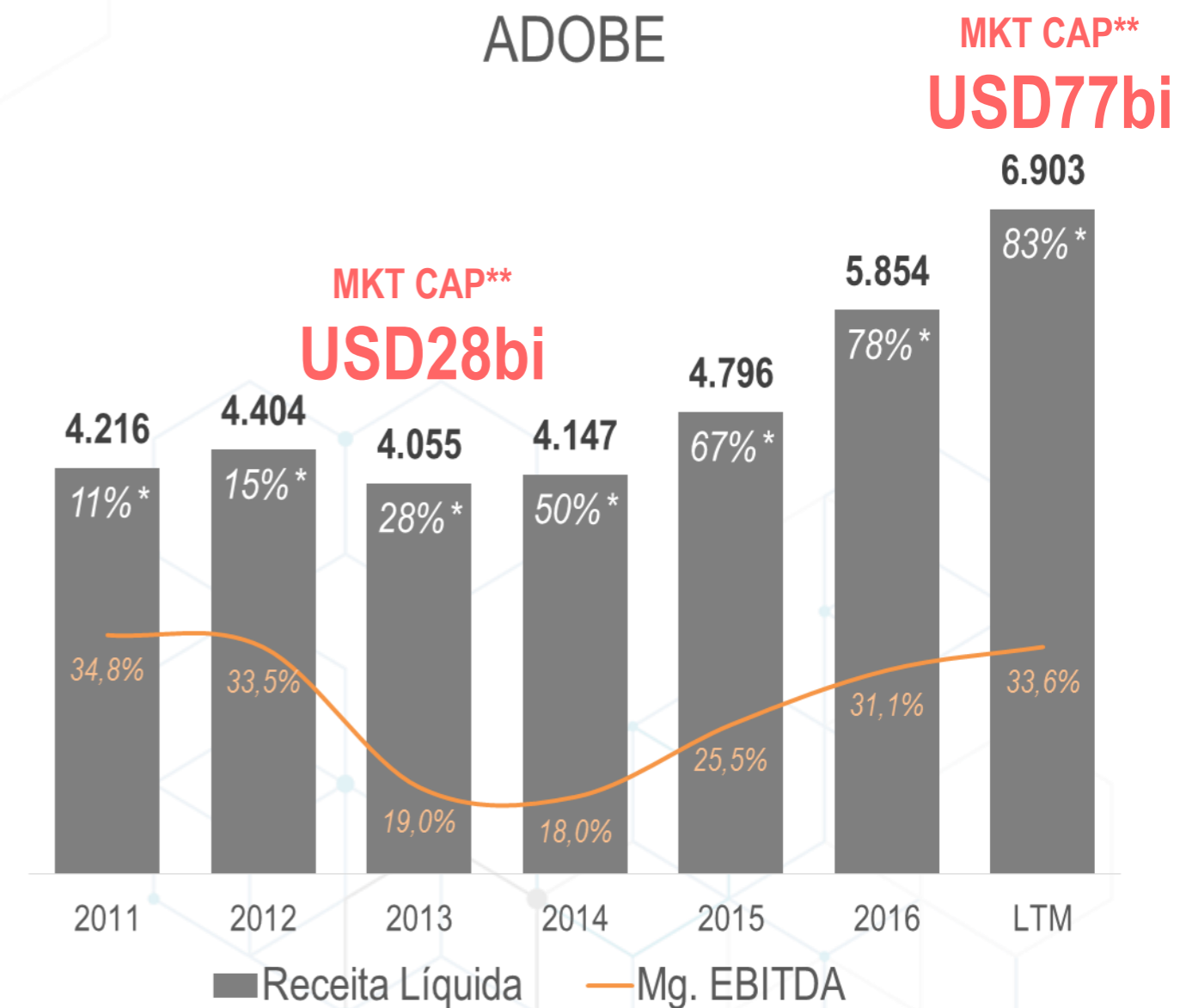
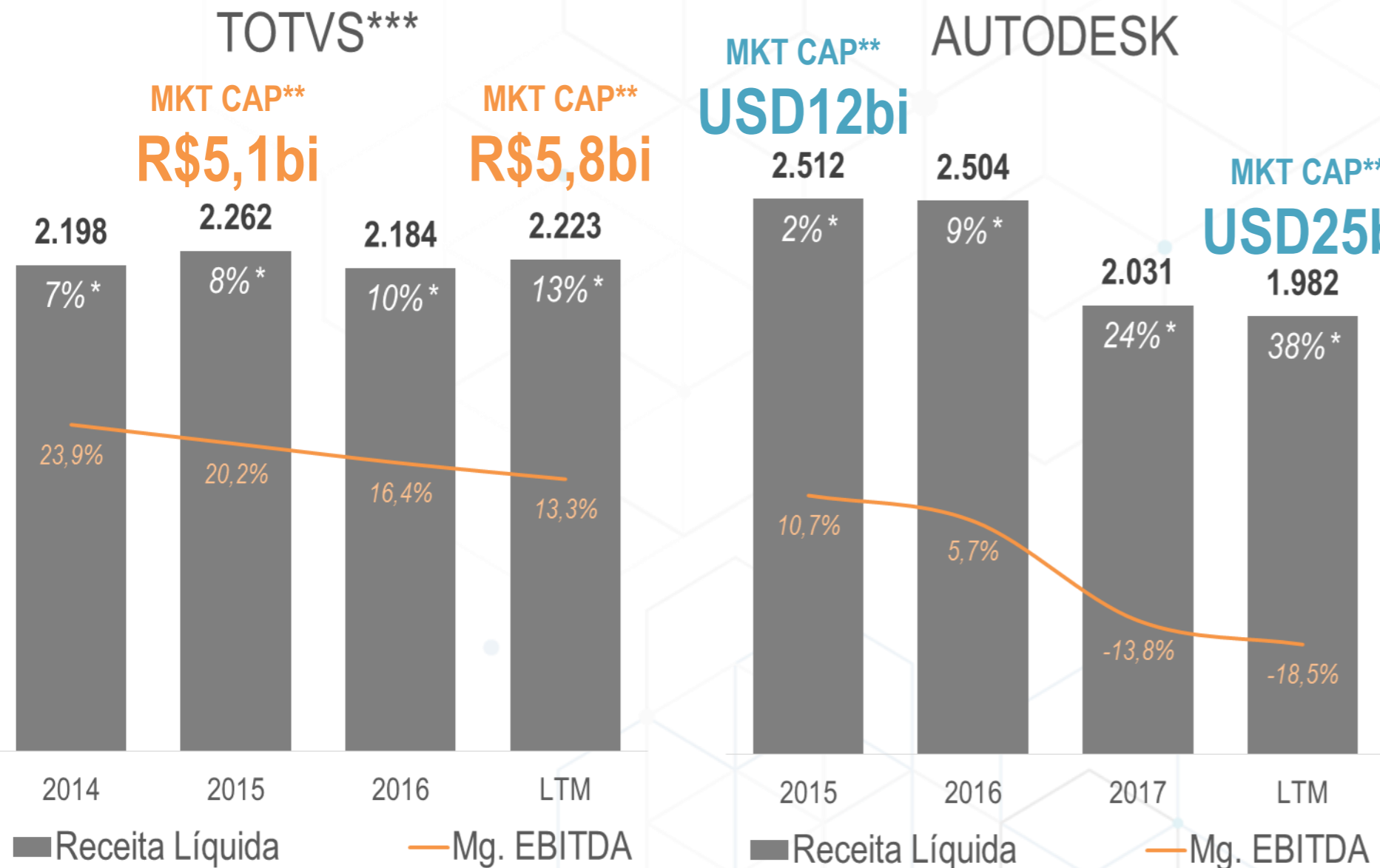
- Subscrição
- Taxas de Licenciamento + Manutenção
- Serviços
- Hardware

**+ PREVISIBILIDADE
+ CLOUD
+ EFICIÊNCIA EM P&D,
VENDAS E SUPORTE**

*P/S: Último múltiplo preço/vendas disponível. Fonte: Bloomberg

** As informações contidas nesse slide são conceituais e não configuram uma projeção financeira (guidance).

MAIOR GERAÇÃO DE VALOR (USD/R\$ MM)



Fonte: Formulários 10Q e 10K (exercícios fiscais findos em períodos diferentes)

* Relevância da receita de subscrição sobre a receita líquida total

** Capitalização de mercado na data da divulgação do exercício fiscal

*** Valores proforma pois incluem o resultado de TOTVS e Bematech. Margem EBITDA Ajustada por itens não recorrentes

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

ENTENDENDO A EVOLUÇÃO



Decisão das pessoas **se conectarem e compartilharem informações.**

+Fácil | +Ágil
Previsibilidade de Comportamento

SERVIÇOS

ESCALA

NEGÓCIOS

IMAGEM

ESCRITA

SOM

VOZ

JORNADA DA
TRANSFORMAÇÃO
DIGITAL

TRADICIONAL

Cultura & Ambiente

Processos & Atendimento

Oferta & Portfólio

Volume de informações

Compartilhamento de Informações



Você precisa **“destruir”** e **revalidar** o seu negócio antes que “startups” o façam.



Que problema do meu cliente eu continuo resolvendo?

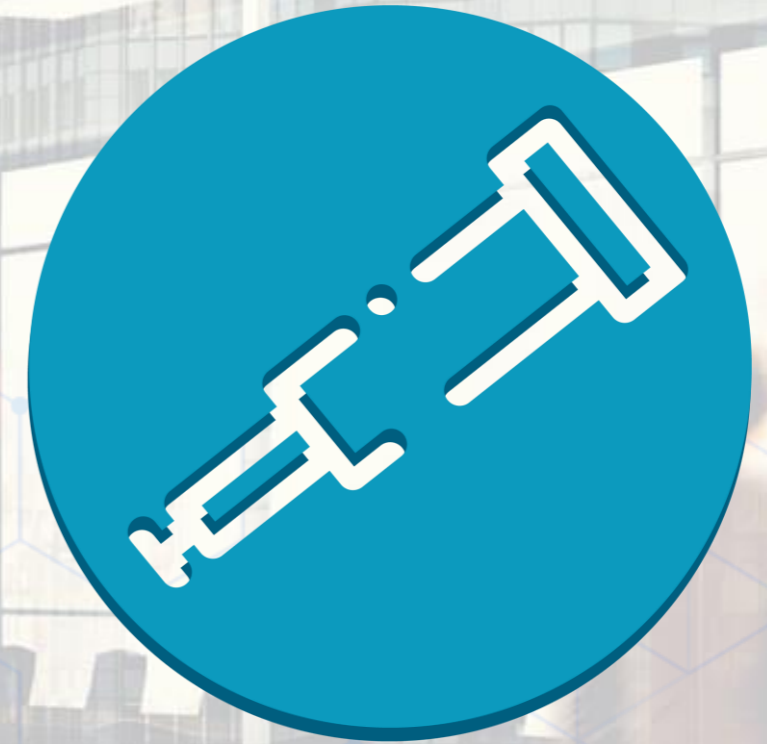
PROPOSTA DE 3 CENÁRIOS



**Cenário da Criação
do seu NEGÓCIO**



**Cenário que você está
ou deveria estar**



Cenário em 3 a 5 anos

REFLE

XÃ

SOFTWARE

O

Simplicidade de Contratação, Uso e
Gestão

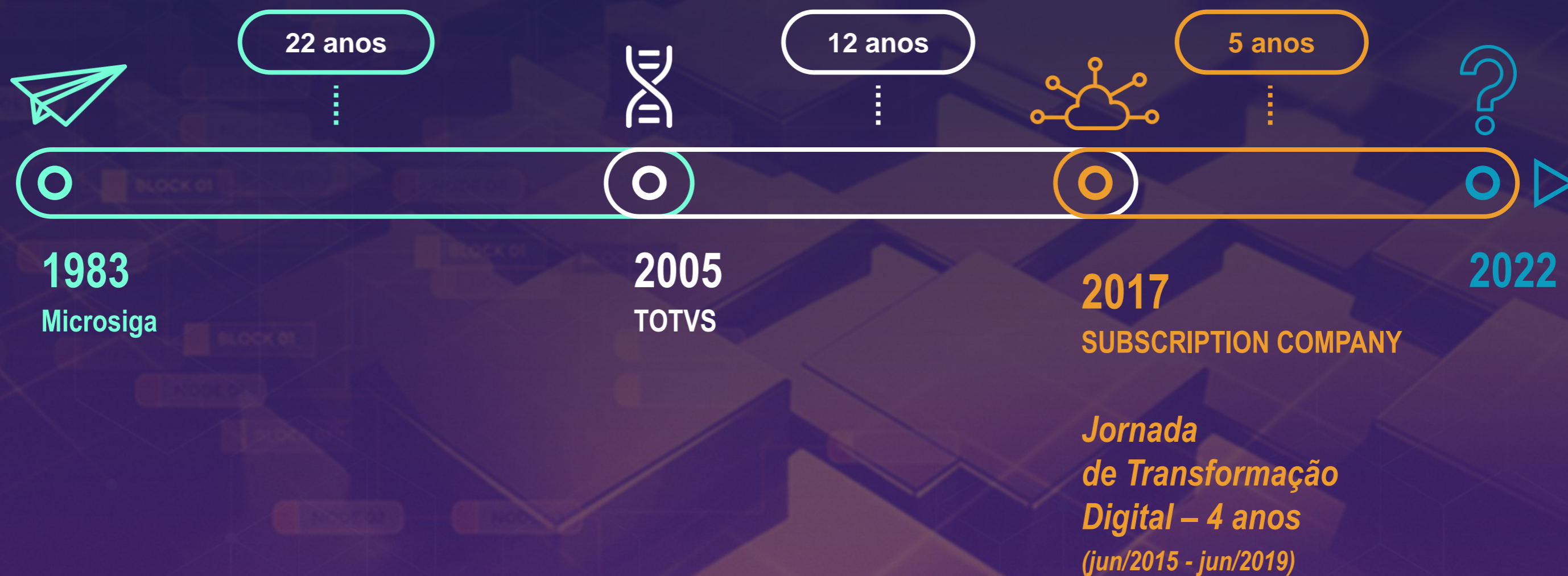


Que problema de seus CLIENTES a TOTVS estará resolvendo?



Simplificação do mundo dos negócios com a garantia da obediência ao Legal, Regras de Negócios e Segurança das Informações Corporativas

Jornada da TOTVS



EVOLUÇÃO DO NEGÓCIO SOFTWARE

Usuário de Software

Software Aplicativo

- Automação de Processos
- Geração de Informações e Conteúdos
- Controle & Gestão...

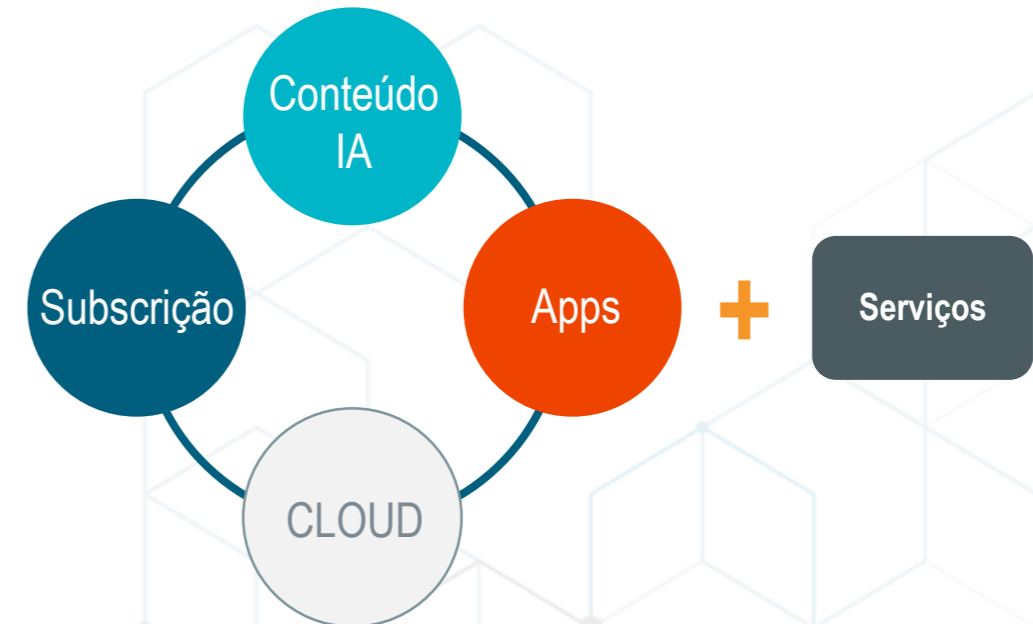
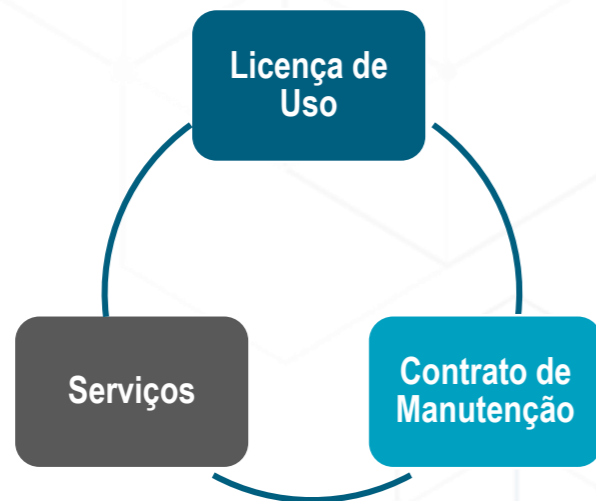
ID

Plataforma de Software Aplicativo

- Automação de Processos
- Geração de Informações e Conteúdos
- Controle & Gestão por especialidade
- Mobilidade...

API Services
Web Services
APPs

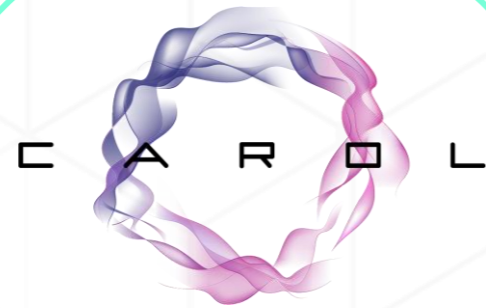
Conteúdo Externo / IA



Foco: Soluções para o Cliente
Negócio: Licenças / Manutenção + Serviços
Software: Fechado, integrado, complexo e para usuários
Prioridade: On Premises / Desktop First / Versões
Concorrência: Cliente

- Soluções para o Cliente e para os seus Clientes
- SUBSCRIÇÃO + Conteúdo / IA + APPs + Cloud com Serviços
- Aberto, integrado, especialista e para IDs e APPs
- Cloud / Mobile First / Upgrades
- Cliente e/ou por compartilhamento Cliente

CONCEITO: PLATAFORMA



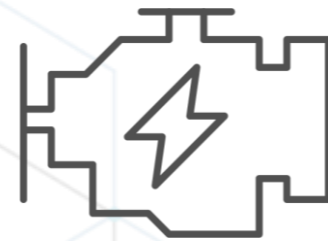
Soluções de Dados
e de Inteligência



Dispositivos
Inteligentes e IOT



Soluções e
Produtividade de
Colaboração



T-ERP T-HR T-Industry
Soluções de ERP / RH e Segmentos



E-commerce

MODELO DE NEGÓCIO TOTVS



Ferramentas que geram Plataformas que geram Soluções Especialistas comercializadas e implementadas por um Sistema de Distribuição integrado a uma Comunidade de Desenvolvimento, Inovação e Negócios.

Objetivo: Ampliar o Mercado endereçável com Plataformas e Soluções e com a inclusão de mais pessoas / empresas prosperando ao redor da TOTVS.

COMUNIDADE DE DESENVOLVIMENTO E INOVAÇÃO

SISTEMA DE DISTRIBUIÇÃO

Venda & Entrega das Soluções, Plataformas e Ferramentas

SOLUÇÕES

Especialistas por Segmento

PLATAFORMAS

que auxiliam o desenvolvimento de Soluções Especialistas

FERRAMENTAS

que definem um stack tecnológico



Startups Parceiros

Software houses Desenvolvedores



TOTVS by Industry

- Manufatura
- Logística
- Agrobusiness
- Varejo
- Distribuição
- Serviços
- Educação
- Construção & Projetos
- Jurídico
- Saúde
- Serviços Financeiros



TOTVS ERP



TOTVS HR

TOTVS Technology & SW Life

T-Tec

TOTVS Language

TL++

T-Face

TOTVS HTML Framework

TOTVS Cloud

T-Cloud

T-Talk

TOTVS APIs



TOTVS STORE

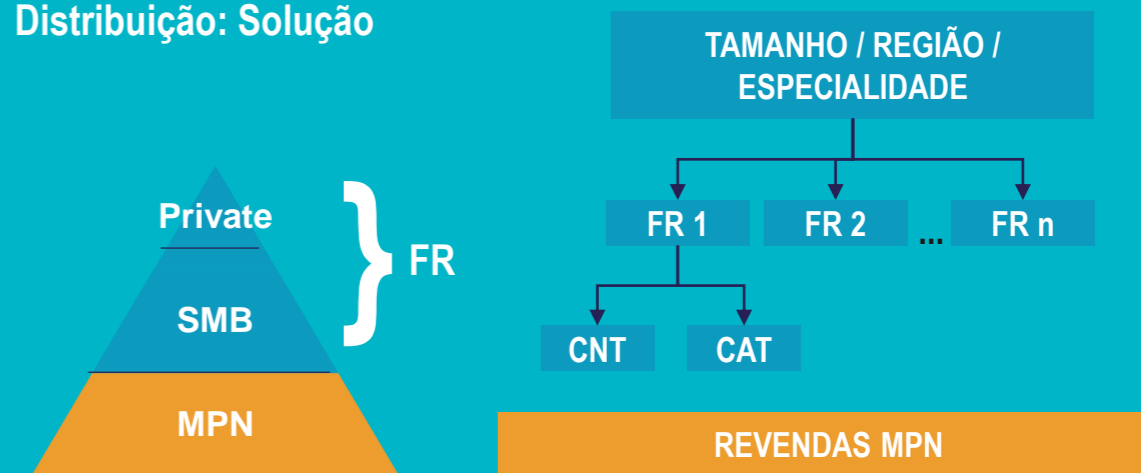
Soluções

APPs

Plataformas

Serviços

Distribuição: Solução



Distribuição: Plataforma & Ferramenta

- Software houses
- Desenvolvedores
- Cientes de Dispositivos

CANAIS & REVENDAS de Plataforma

TOTVS MARKET PLACE

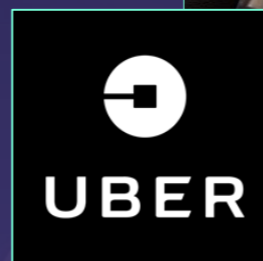
RE
FLE

XÃ

TRANSPORTE PESSOAL

O

REFLEXÃO



A Indústria automobilista pesquisava o mercado, planejava um modelo, fazia um protótipo, produzia, entregava para uma concessionária vender a uma pessoa física ou “um taxista” e todos tinham um guia de ruas no porta-luvas.

A indústria automobilista já entende o mercado pelo rastreamento das informações digitais, desenvolve protótipos digitais e vende direto ao consumidor. Surge a discussão de se ter ou não um carro e aparece o Waze.



...Carro autônomo

Propriedade

Consumo

5 ATITUDES PARA A JORNADA DA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

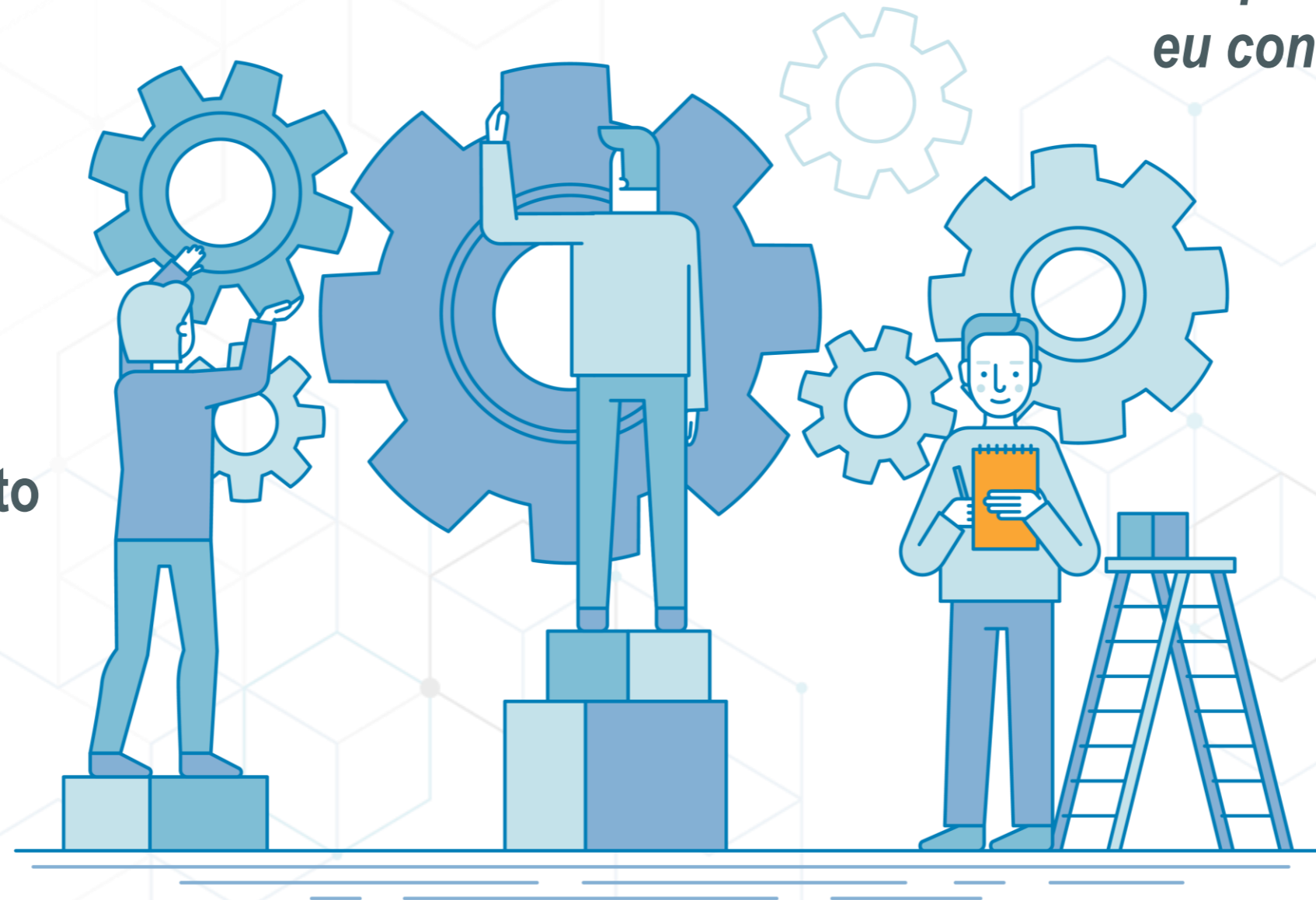
Acompanhar, analisar e entender a evolução em curso

Tentar desconstruir seu atual negócio

Escutar o CLIENTE, Revalidar e Planejar a estratégia:
Que problema do meu cliente eu continuarei resolvendo?

Agir em:
Cultura & Ambiente
Processo & Atendimento
Oferta & Portfólio

Conectar tudo e todos





Relações com Investidores

+55 (11) 2099-7105

+55 (11) 2099-7773

+55 (11) 2099-7097

+55 (11) 2099-7089

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

 company/totvs

 blog.totvs.com

#SOMOSTOTVERS

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

 fluig.com

