



Méritos de uma Potencial Combinação entre TOTVS e Linx



14 de Agosto de 2020

TOTVS + LINX: MÉRITOS DE UMA POTENCIAL COMBINAÇÃO DOS NEGÓCIOS

UMA ALIANÇA VENCEDORA DE ECOSISTEMAS COM ALTO POTENCIAL DE CRIAÇÃO DE VALOR PARA STAKEHOLDERS



Forte convergência estratégica, viabilizando uma alta criação de valor potencial para todos os acionistas, clientes e colaboradores

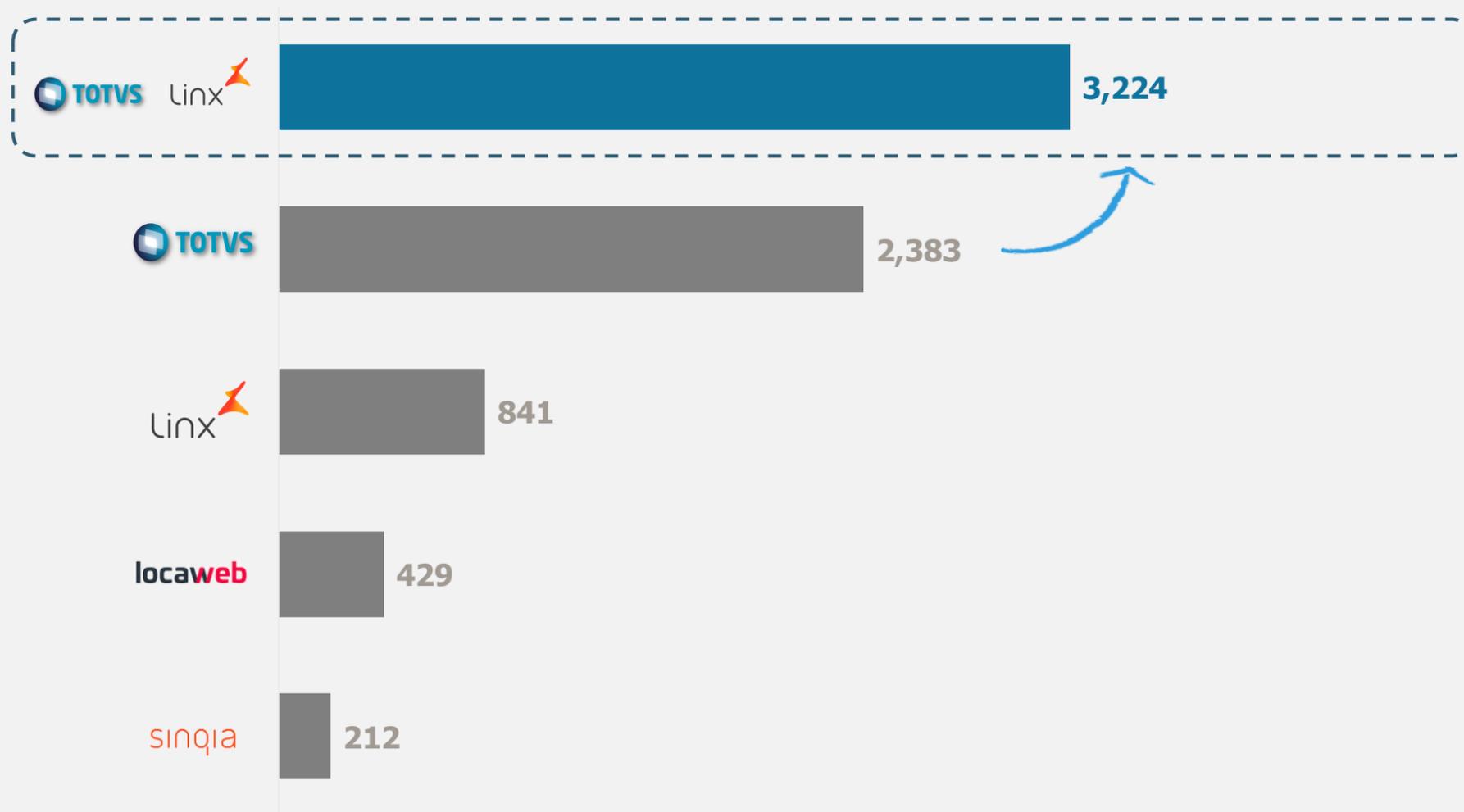


UMA COMPANHIA LÍDER NO ATRATIVO MERCADO SAAS DA AMÉRICA LATINA



A COMPANHIA COMBINADA SERIA A MAIOR ENTIDADE SAAS LISTADA NA AMÉRICA LATINA, COM RECEITA LÍQUIDA PRO-FORMA DE R\$3.2BI

TOTVS + Linx | Receita Líquida – 2T20 LTM (R\$ mm)



Posição Diferenciada em um Mercado Atrativo

- Dinâmica de mercado favorável
- Rápida adoção de soluções *cloud*
- Estima-se que o mercado¹ SaaS da América Latina cresça +22% nos próximos 3 anos

Mercado de Software^{1,2} no Brasil | R\$ bi



Fonte: Companhias, Capital IQ e IDC

Notas:

1. IDC Semiannual Software Tracker em Julho de 2020

2. Considera a taxa de câmbio média BRL/USD para cada ano



PLATAFORMA COMPLETA E INDEPENDENTE, COM CAPACIDADES COMPLEMENTARES



FORTALECIMENTO DE UM ECOSISTEMA DE 3 DIMENSÕES: CORE (ERP, RH E VERTICAIS), TECHFIN (CRÉDITO, SERVIÇOS E PAGAMENTOS) E BUSINESS PERFORMANCE (VENDAS E MARKETING)



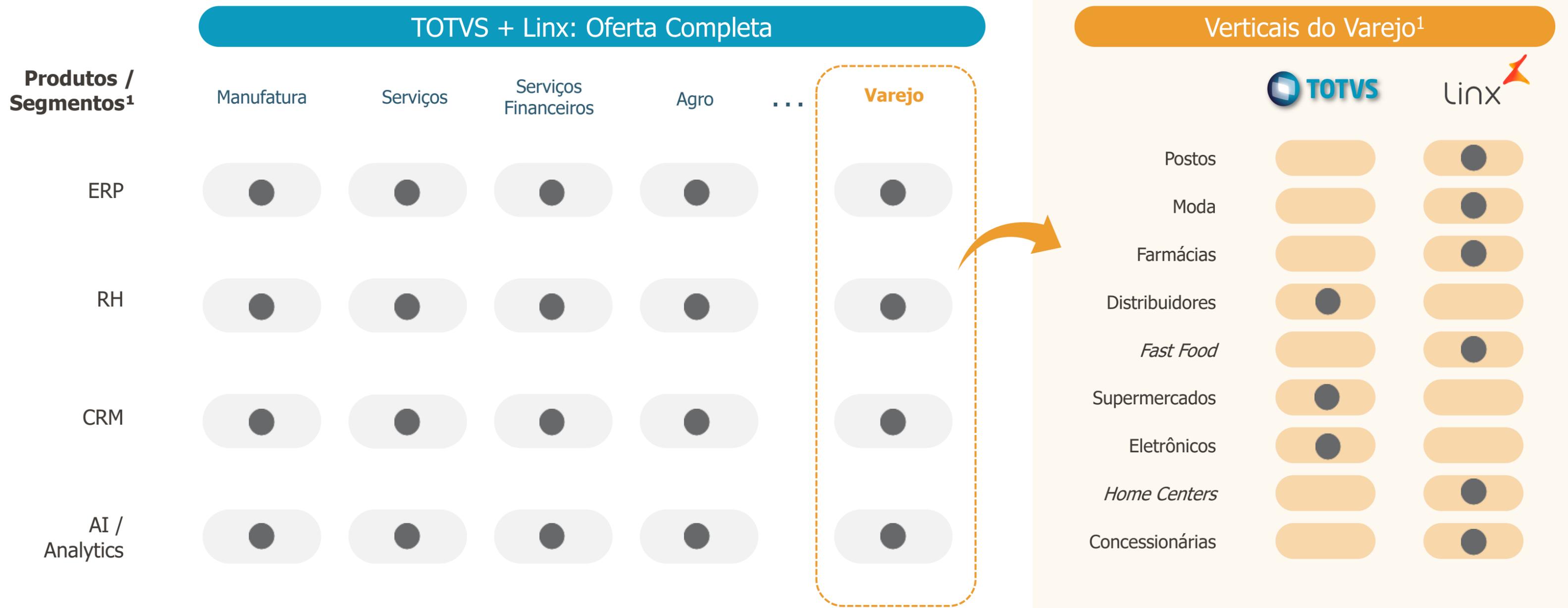
OPORTUNIDADES SUBSTANCIAIS DE CROSS-SELLING, COM FORTALECIMENTO DA PROPOSTA DE VALOR AOS CLIENTES E EXPANSÃO DO MERCADO ENDEREÇÁVEL



CORE: OFERTA ROBUSTA COM FORTE COMPLEMENTARIEDADE DE VERTICAIS



A COMBINAÇÃO DE BASE DE CLIENTES E MÚLTIPLAS SOLUÇÕES DE ALTO VALOR AGREGADO, CRIAM PILARES IMPORTANTES PARA ACELERAR O CRESCIMENTO EM NOVAS SOLUÇÕES E PRODUTOS (TECHFIN E DIGITAL)



IMPORTANTE CRIAÇÃO DE VALOR ATRAVÉS DE UMA DIVERSIFICAÇÃO MAIOR DE SEGMENTOS, MAIOR RESILIÊNCIA E UM GRANDE ESPAÇO PARA OPORTUNIDADES DE *CROSS-SELL*

Fonte: Companhias
Nota:
1. Não exaustivo



CORE: O PORTFOLIO DA LINX SE BENEFICIARIA DE UMA FORTE REDE DE DISTRIBUIÇÃO



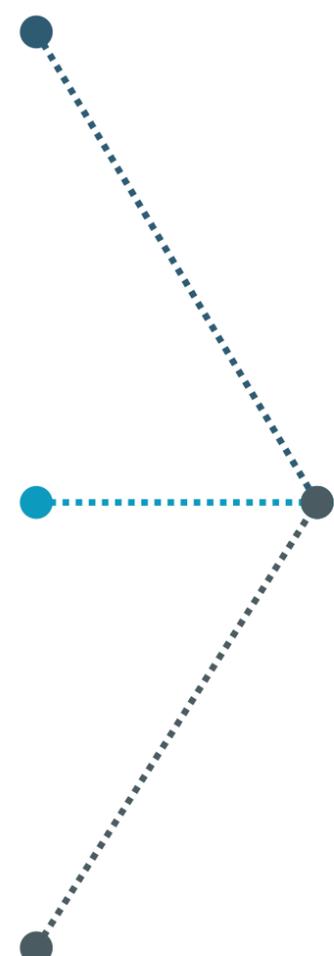
EXISTE UM ENORME ESPAÇO PARA EXPANDIR A PENETRAÇÃO E ATUAÇÃO DAS SOLUÇÕES DA LINX PELA REDE DA TOTVS



FRANQUIAS E FILIAIS

FORÇA DE VENDA PRÓPRIA

PARCERIAS



- POS SOFTWARE
- ERP
- BI
- TEF
- MOBILIDADE
- NFE/NFCE
- CONECTIVIDADE



NOVA EMPRESA COMBINARIA O MELHOR DAS SOLUÇÕES DE PAGAMENTOS DA LINX COM PLATAFORMA DE CRÉDITO B2B DA TOTVS



FOCO EM CRÉDITO

PLATAFORMA ROBUSTA DE TECHFIN DESTINA-SE A FORNECER SOLUÇÕES DE CRÉDITO E FINANCIAMENTO

SOLUÇÕES CORE

- ▶ Crédito B2B / Financiamento de Recebíveis
- ▶ Empréstimos de Folha de Pagamento
- ▶ Integração de pagamentos com terceiros

ECOSSISTEMA DE CRÉDITO



▶ **Supplier**
Plataforma TechFin focada em PMEs



▶ **"TOTVS Antecipa"**
Oferta de crédito B2B na base de clientes



▶ **R\$1bilhão FIDC¹**
Approach estruturado para incentivar estratégia de empréstimos



▶ **Parcerias para Empréstimos de Folha**
Modelo de *Revenue share* com Creditas e Banco BV



FOCO EM PAGAMENTOS

HUB DEDICADO PARA ACELERAR INOVAÇÃO EM PAGAMENTOS NO VAREJO

SOLUÇÕES CORE

- ▶ TEF / Gateway
- ▶ Subadquirente
- ▶ Smart POS
- ▶ Digital Commerce

ECOSSISTEMAS DE PAGAMENTOS



▶ **PinPag**
Solução de Split de pagamentos



▶ **Linx Pay Hub**
Unidade dedicada a desenvolver o negócio de pagamentos



▶ **Parcerias em QR Code**
Parceiros incluem MercadoPago, PicPay e Conductor



▶ **Shopbit**
Solução para PMEs totalmente integrada no Linx Pay Hub

COMBINADO

PLATAFORMA *FULL-SERVICE*

1

OFERTA COMPLEMENTAR

Beneficiando-se de uma plataforma TechFin robusta e ampla capilaridade em pagamentos de varejo

2

BASE DE CLIENTES DIVERSIFICADA

Oportunidade de penetrar em uma ampla variedade de verticais

3

EMPRESA INDEPENDENTE E DISRUPTIVA

Plataforma agnóstica baseada em API com escala para investir ainda mais em inovação

Fonte: Companhias

Nota:

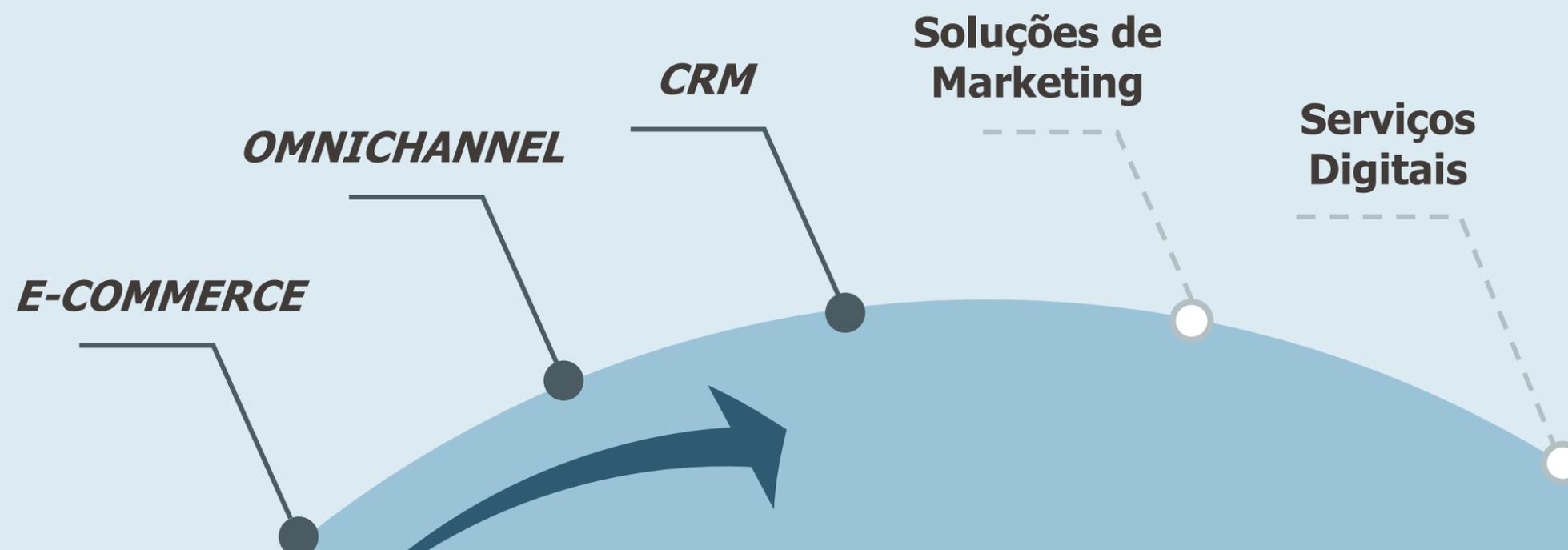
1. Fundo de Investimento em Direitos Creditórios



PERFORMANCE: ACELERANDO NOSSA ESTRATÉGIA DIGITAL



OFERTA DIGITAL ABRANGENTE, COM MAIOR ESCALA ATRAVÉS DA EXPANSÃO DO NOSSO ECOSISTEMA



Desenvolvimento independente



SOLUÇÕES COMPLETAS



EXPANSÃO DO ECOSISTEMA DIGITAL DA TOTVS



OPORTUNIDADES DE CROSS-SELL



MAIOR RELEVÂNCIA PARA OS CLIENTES



MELHORES PERSPECTIVAS DE CRESCIMENTO



OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO SUBSTANCIAIS



A COMPANHIA COMBINADA ESTARIA MELHOR POSICIONADA PARA EXPLORAR VALIOSAS ALTERNATIVAS DE CRESCIMENTO

PRINCIPAIS ALAVANCAS

MÉTRICAS



**ACELERAR A
ESTRATÉGIA DE
TECHFIN &
PAGAMENTOS**



- Expandir a oferta TechFin
- Ativar a vasta base de clientes
- Aumentar o *Share of Wallet*

- ↑ Carteira de Crédito
- ↑ TPV



**AVANÇAR NA
TRANSFORMAÇÃO
DIGITAL**



- Competências omnichannel (end-to-end)
- Portfólio complementar de produtos
- Digital Analytics / Big Data

- ↑ Recorrência
- ↑ Penetração



**CONSOLIDAR A
PRESENÇA EM
CORE SOFTWARE**



- Alavancar estrutura de P&D
- Confiabilidade e consistência das plataformas

- ↓ Despesas Operacionais
- ↓ Churn Rate

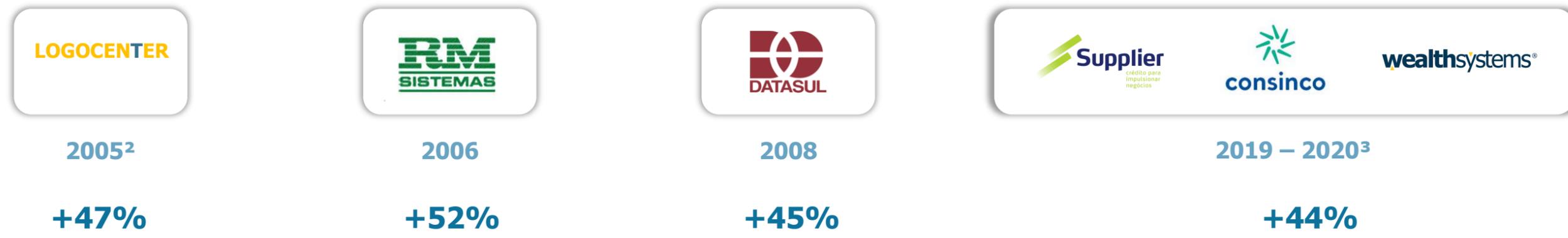


FORTE EXPERIÊNCIA NA INTEGRAÇÃO DE COMPANHIAS DE SOFTWARE



A TOTVS INTEGROU COM SUCESSO EMPRESAS DE SOFTWARE AO SEU PORTFÓLIO DE SERVIÇOS

AQUISIÇÕES DE SUCESSO NO MERCADO DE SOFTWARE NOS ÚLTIMOS 15 ANOS



Valorização das Ações¹
(após anúncio da transação)

PRINCIPAIS ALAVANCAS DO MODELO DE INTEGRAÇÃO DA TOTVS



AUMENTAR *CROSS-SELL*



RAPIDA INTEGRAÇÃO DE NOVAS SOLUÇÕES



SINERGIAS DE CUSTO



REDUÇÃO DE *CHURN*

EXPERIÊNCIA NA CRIAÇÃO DE VALOR POR M&A, INTEGRANDO RAPIDAMENTE AS OFERTAS DE PRODUTOS

Fonte: Companhias e Capital IQ

Notas:

1.360 dias após o anúncio da transação

2.Considera o desempenho do preço das ações 360 dias após o IPO da TOTVS em março de 2006

3.Considera o desempenho do preço das ações desde o anúncio da aquisição da Supplier até 13 de agosto de 2020

4.Considera as seguintes datas de anúncio: Logocenter (9 de março de 2006 @ IPO), RM Sistemas (12 de abril de 2006), Datasul (22 de julho de 2008) e Supplier (28 de outubro de 2020)



UMA COMBINAÇÃO ÚNICA DE CULTURAS SIMILARES

TOTVS E LINX COMPARTILHAM HISTÓRIAS PRÓXIMAS E SUAS ESTRATÉGIAS SÃO BASEADAS EM VALORES SIMILARES



• Advent investe na TOTVS

• Crescimento acelerado com foco em aquisições complementares

• Marca TOTVS é criada
• Primeira aquisição relevante
• Desinvestimento da Advent
• IPO

• TOTVS é fundada por Laércio e Ernesto

1980's

1990's

2000's

2010's

• Linx é fundada por Nércio

• Marca Linx é criada
• Primeira aquisição relevante

• Investimento de PE
• IPO
• Crescimento acelerado com foco em aquisições complementares

<i>Core Business</i>	Software	
Operações Sediadas no Brasil	✓	✓
Times Construídos em Meio a Aquisições	✓	✓
Soluções Baseadas em Tecnologias Diversificadas	✓	✓
Relacionamento de Longo-Prazo com Clientes	✓	✓





IMPORTANTES SINERGIAS COM FORTE CRIAÇÃO DE VALOR PARA TODOS OS ACIONISTAS

ACREDITAMOS QUE A COMPANHIA COMBINADA DESFRUTARIA DE UMA FORTE CRIAÇÃO DE VALOR ATRAVÉS DE IMPORTANTES SINERGIAS ENTRE NEGÓCIOS



**SINERGIAS DE
DESpesas
ADMINISTRATIVAS
E GERAIS**



**DESpesas DE
VENDAS E
MARKETING**



**FORTE ANÁLISE DE
DADOS POR IA E
BIG DATA**



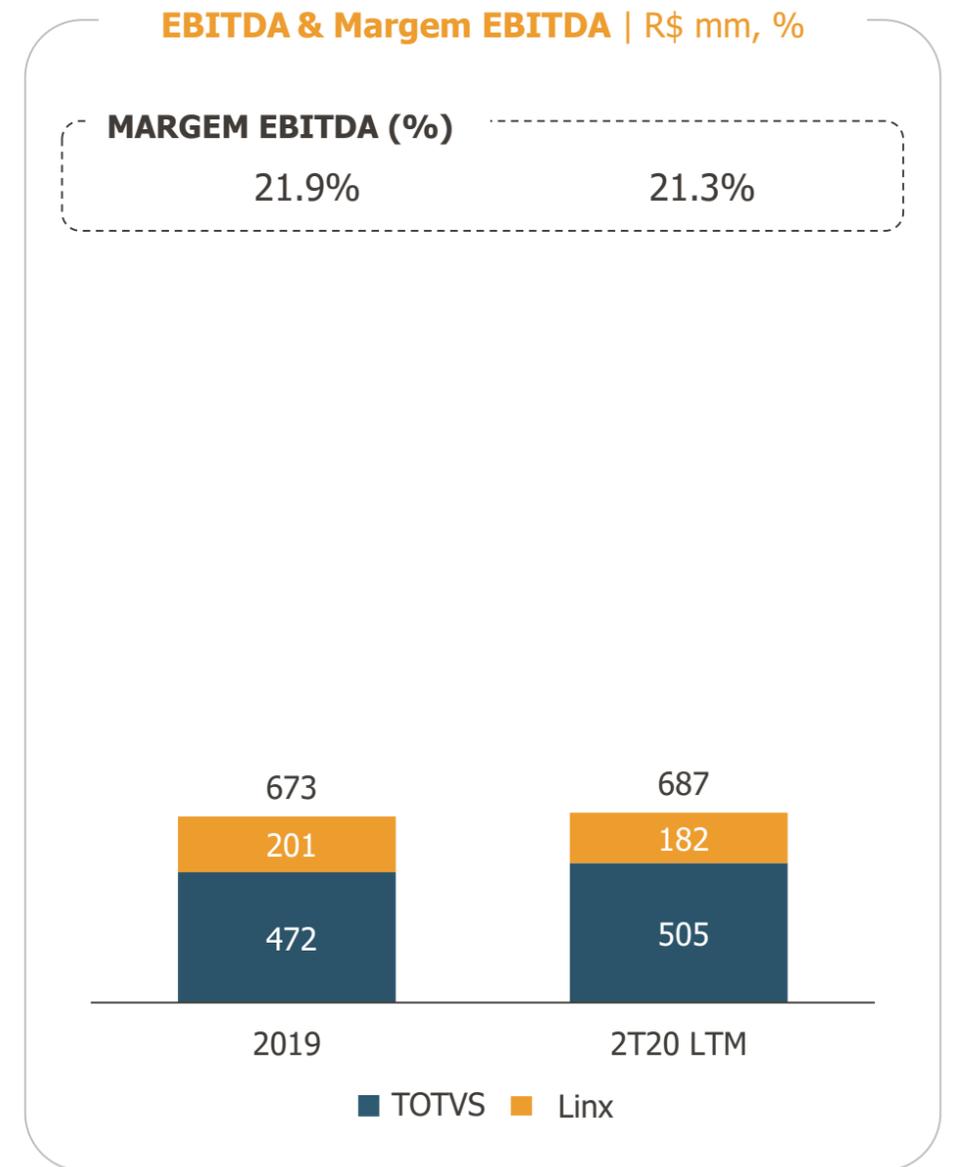
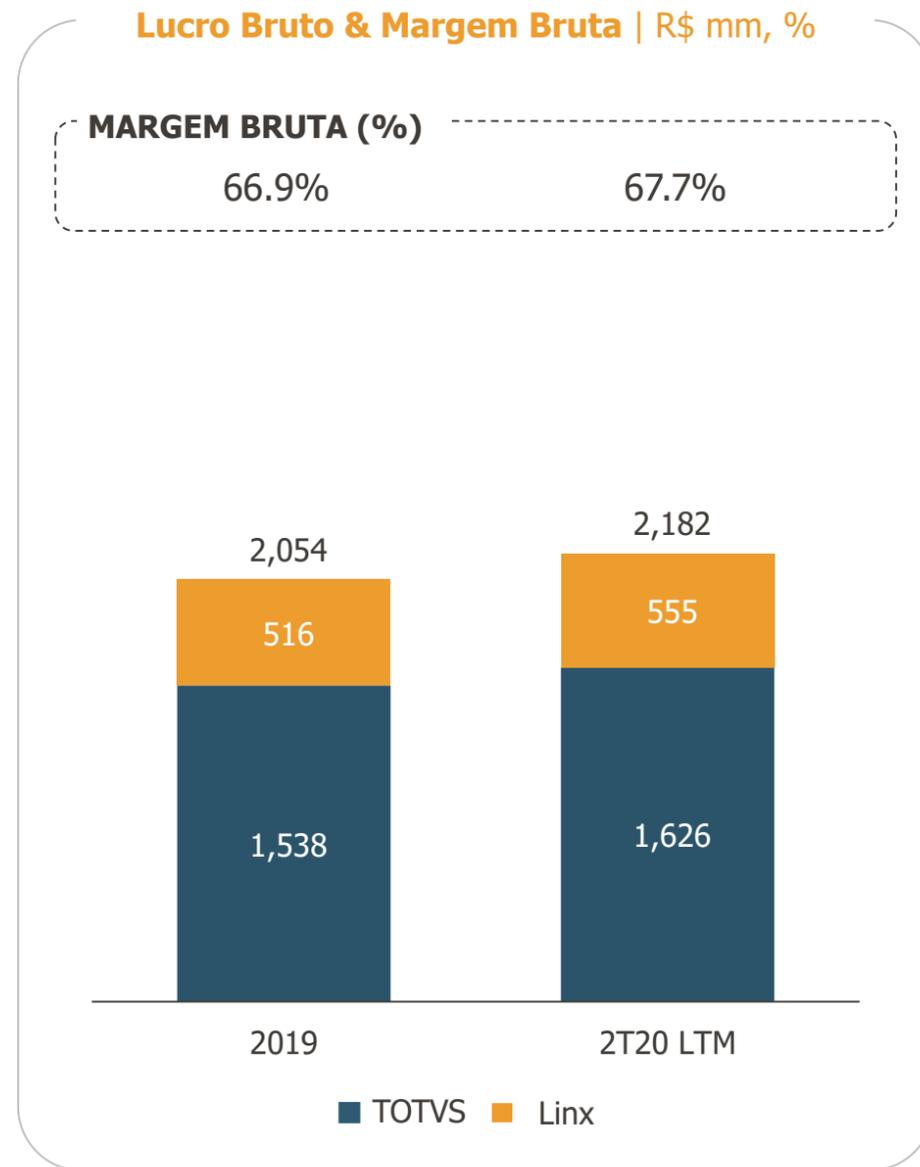
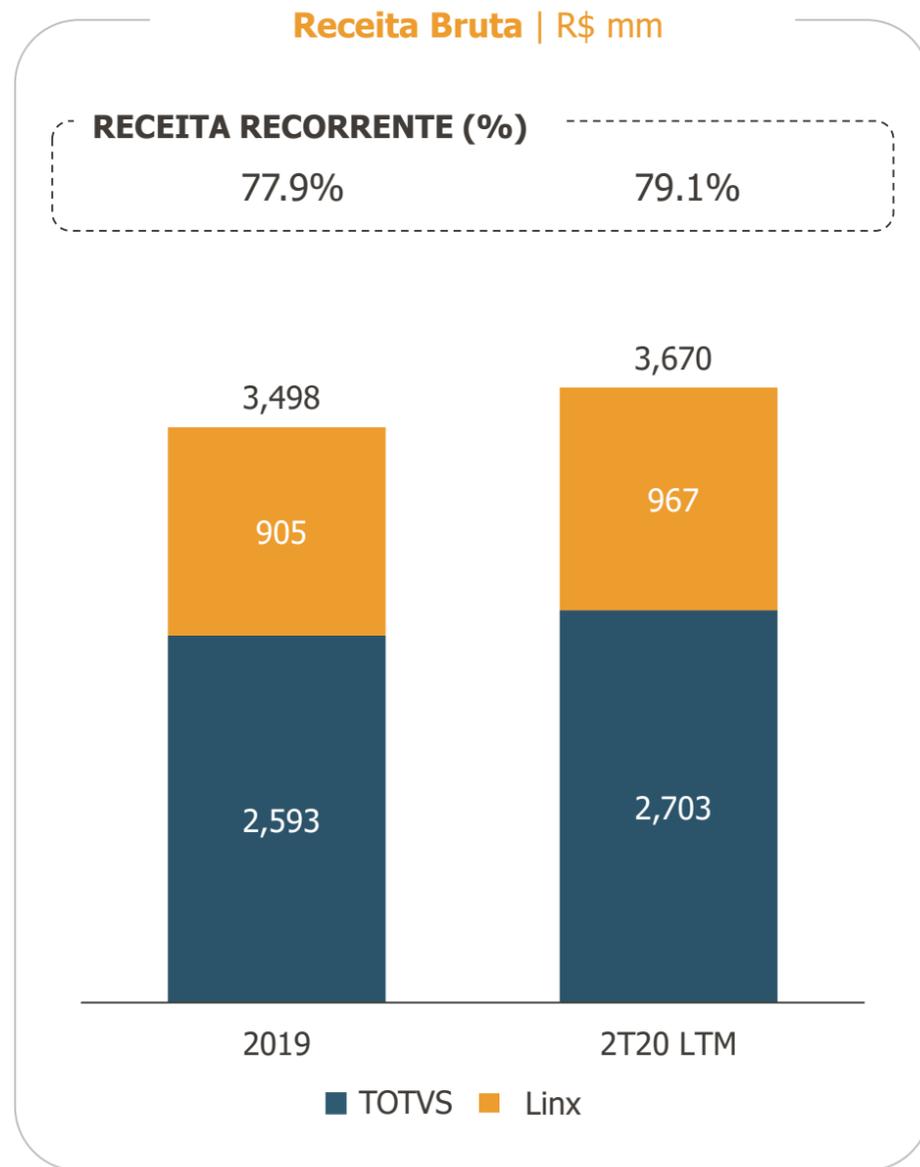
**Oportunidades
DE *CROSS-SELL***



**COMPARTILHAMENTO
DE INFRAESTRUTURA E
RETENÇÃO DE
TALENTOS**

SÓLIDA PERFORMANCE FINANCEIRA EM BASES PRO FORMA

A COMPANHIA COMBINADA TERIA INDICADORES FINANCEIROS PRO FORMA ROBUSTOS E ALTA RENTABILIDADE



Fonte: Companhias
Nota:
1. Considera valores reportados por ambas as companhias

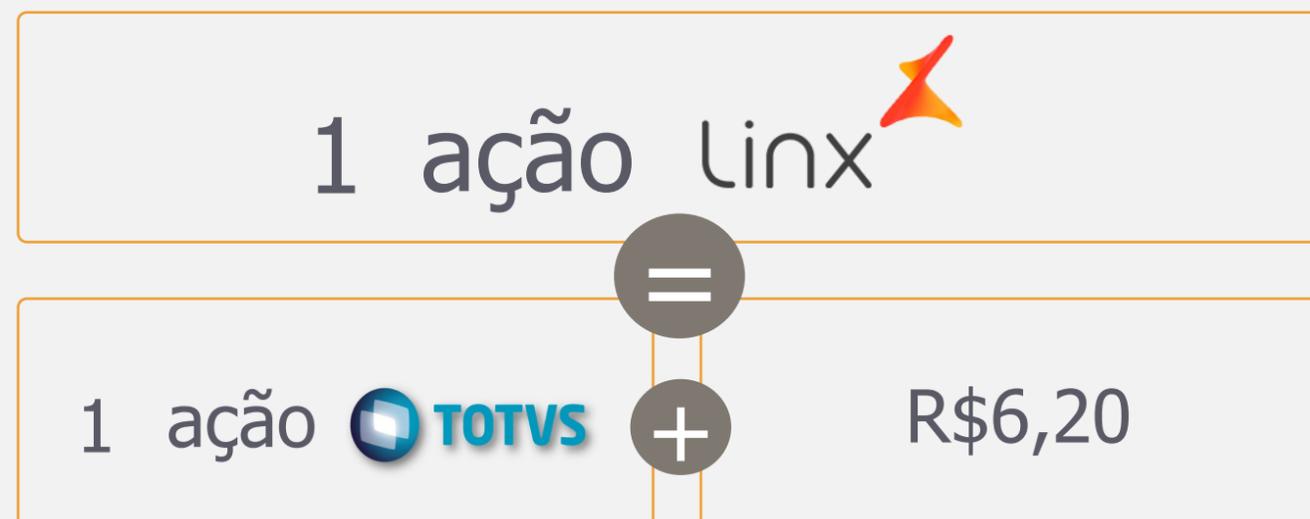


ESTRUTURA DA TRANSAÇÃO: POTENCIAL PARA UPSIDE FUTURO



COMPONENTE DE AÇÕES DA NOSSA PROPOSTA PERMITE QUE OS ACIONISTAS DA LINX BENEFICIEM-SE DE POTENCIAIS SINERGIAS FUTURAS E VALORIZAÇÃO DAS AÇÕES

TOTVS + Linx | Principais Termos da Transação



1. Considera o múltiplo médio das seguintes companhias: Amazon, B2W, Magazine Luiza e MercadoLibre
2. Considera o múltiplo médio das seguintes companhias: Constellation Software, Linx, Microsoft, salesforce, SAP e Workday
3. Considera o múltiplo médio das seguintes companhias: PagSeguro, Square e StoneCo

**1**

NEGÓCIOS ALTAMENTE COMPLEMENTARES, CRIANDO UMA COMPANHIA LÍDER NO MERCADO SAAS NA AMÉRICA LATINA

- A nova companhia combina as competências da TOTVS em manufatura, logística, distribuição, serviços e agronegócio com o foco da Linx no setor de varejo

2

CRIAÇÃO DE UM ECOSISTEMA COMPLETO COM 3 DIMENSÕES: CORE, TECHFIN E BUSINESS PERFORMANCE

- Amplo leque de soluções disponíveis, aumentando os pontos de contato com clientes e com o mercado potencialmente endereçável
- Oferta completa em TechFin: soluções de pagamento da Linx + soluções de crédito da TOTVS
- As soluções de Business Performance da Linx beneficiaram-se da escala e capacidade de distribuição da TOTVS, criando novas oportunidades em IA, data analytics e produtos digitais

3

SINERGIAS EXPRESSIVAS POR GANHOS DE EFICIÊNCIA, INVESTIMENTOS EM P&D E OPORTUNIDADES DE *CROSS-SELL* E *UPSELL*

4

ALINHAMENTO ENTRE AS ESTRATÉGIAS DE AMBAS AS COMPANHIAS, REDUZINDO SIGNIFICATIVAMENTE O RISCO DE INTEGRAÇÃO

- Executivos experientes no mercado SaaS, com extenso conhecimento de ambas as companhias

5

ESTRUTURA DA TRANSAÇÃO PERMITE QUE ACIONISTAS DE AMBAS AS COMPANHIAS BENEFICIEM-SE DA CRIAÇÃO DE VALOR POTENCIAL RESULTANTE DA COMBINAÇÃO DOS DOIS NEGÓCIOS

6

GOVERNANÇA CORPORATIVA DE PRIMEIRO NÍVEL

- “True Corporation” (85%+ de ações no free float)
- Conselho de Administração independente, sendo que 6 dos 7 conselheiros são membros independentes
- Plano de sucessão executado com êxito



Sem Oferta ou Solicitação

Esta apresentação é apenas para fins informativos e não é uma oferta de venda nem uma solicitação de uma oferta para subscrever ou comprar ações, nem é um substituto para qualquer material de oferta que a TOTVS irá, se necessário, arquivar junto à U.S. Securities and Exchange Commission ("SEC"). Nenhuma oferta de valores mobiliários será feita nos Estados Unidos, exceto por meio de um prospecto que atenda aos requisitos da Seção 10 do U.S. Securities Act de 1933, ou com base em dispensa nela prevista.

Informações Adicionais e onde encontrá-las

Com relação à transação proposta, TOTVS arquivará na SEC todos os documentos relevantes conforme previsto sob leis e regulamentos aplicáveis. RECOMENDA-SE AOS INVESTIDORES A LEITURA ATENTA E NA TOTALIDADE DESSES DOCUMENTOS QUANDO ESTIVEREM DISPONÍVEIS, PORQUE CONTERÃO INFORMAÇÕES IMPORTANTES SOBRE TOTVS, LINX, A TRANSAÇÃO PROPOSTA E ASSUNTOS RELACIONADOS. Todos os documentos arquivados junto à SEC relacionados à transação proposta estarão disponíveis quando arquivados, gratuitamente, no site da SEC em www.sec.gov e no site de relações com investidores da TOTVS em <http://ri.totvs.com/>.

Declarações Prospectivas

Esta apresentação pode conter declarações prospectivas. Estas declarações são declarações que não são fatos históricos e são baseadas na visão atual da administração e nas estimativas de futuras circunstâncias econômicas, condições da indústria, desempenho da companhia e resultados financeiros. As palavras "antecipa", "acredita", "estima", "espera", "planeja" e expressões semelhantes, no que se refere à companhia ou à transação, têm como objetivo identificar declarações prospectivas. Declarações relacionadas à declaração ou pagamento de dividendos, a implementação das principais estratégias operacionais e financeiras e planos de dispêndio de capital, a direção das operações futuras e os fatores ou tendências que afetam a condição financeira, a liquidez ou os resultados das operações são exemplos de declarações prospectivas. Essas declarações refletem as visões atuais da administração e estão sujeitas a uma série de riscos e incertezas. Não há garantia de que os eventos, tendências ou resultados esperados realmente ocorrerão. As declarações são baseadas em muitas suposições e fatores, incluindo condições econômicas e de mercado gerais, condições da indústria e fatores operacionais. Quaisquer mudanças em tais premissas ou fatores podem fazer com que os resultados efetivos sejam substancialmente diferentes das expectativas atuais.