

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da TOTVS referente aos resultados do 1T15. Estão presentes os senhores Alexandre Mafra, Vice-Presidente Executivo e Financeiro e Vice-Presidente de Infraestrutura Organizacional e de Relações Humanas, e Gilsomar Maia, Diretor de Relações com Investidores e de Finanças Corporativas.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando *0.

O áudio está sendo apresentado simultaneamente na Internet, no endereço ri.totvs.com.br.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que 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.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Alexandre Mafra, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Mafra, pode prosseguir.

Alexandre Mafra:

Bom dia a todos. Obrigado por participarem da nossa teleconferência de resultados do 1º trimestre de 2015.

Dando início pelo slide 2, eu gostaria de repassar os principais eventos ocorridos desde a divulgação de resultados do quarto trimestre.

O primeiro é a aquisição da Neolog, empresa focada no desenvolvimento de soluções de software no modelo SaaS para o mercado de Logística e Supply Chain Management, que visam a redução de custos e a melhor adequação de recursos logísticos para seus clientes.

Essa aquisição é parte de nossa estratégia de especialização e reforça nosso posicionamento no segmento de Logística, agregando soluções e o know-how de negócios da Neolog que nos permite explorar oportunidades de otimização de custos e ganhos de eficiência em segmentos chave do mercado brasileiro.

O segundo evento, é o lançamento da plataforma Fly01 em parceria com a Redecard, com o objetivo de elevar o nível de penetração de soluções de gestão no mercado de microempresas.

A Fly01 é uma solução completa de gestão em nuvem vendida por meio de assinatura mensal, na forma de aplicativos (“apps”) diretamente na loja da plataforma, sem necessidade de investimento em infraestrutura.

A plataforma está disponível ao mercado inicialmente por meio de três ofertas complementares:

- (i) Solução de e-commerce da CiaShop, que permite o empresário criar uma loja virtual em poucos minutos, já habilitada para o uso dos meios de pagamento da Rede;
- (ii) Sistema de gestão TOTVS Série 1 com conciliação automática de seus recebíveis oriundos dos meios de pagamentos da Rede;
- (iii) Software de ponto de venda (PDV) móvel que permitirá ao empresário ter uma visão consolidada de seu negócio na loja virtual e na loja física.

O terceiro evento é o pagamento dos dividendos aprovados na Assembleia Geral Ordinária de 30 de março de 2015 no montante total de R\$124,368 milhões, correspondentes a R\$0,77/ação.

E o quarto, e último evento, é o novo programa de recompra de ações aprovado na reunião do Conselho de Administração de 27 de fevereiro de 2015 no montante total de 1,6 milhão ações, correspondente a 1,0% do total de ações da Companhia. Esse programa tem como principal finalidade atender o exercício do plano de opção de compra de ações.

Agora passo a palavra ao Maia, para que inicie os comentários sobre os resultados do trimestre a partir do slide 3.

Gilsomar Maia:

Obrigado Mafra, muito bom dia a todos.

Antes de entrar nos comentários dos números, gostaria de lembrar que, como comentado ao longo de 2014, a partir deste trimestre, adicionamos novas aberturas de receitas e custos.

Na receita, foi criada a linha de subscrição, que contempla as modalidades comerciais nas quais não há a transferência de propriedade das licenças de uso das soluções.

Os valores apresentados nesta linha foram reclassificados principalmente da receita de Taxas de Licenciamento e, em menor proporção, das receitas de Manutenção e de Serviços.

Em custos, segregamos os custos com suporte, relacionados ao suporte técnico de software realizado por meio do telefone e/ou da Internet, que antes eram contemplados nos custos de serviços.

Com isso, trouxemos também a visão de receita e de margem de contribuição dos negócios de software e de serviços.

No slide 3, vemos que a receita total cresceu 6,3% ano contra ano e 0,7% trimestre contra trimestre.

Este gráfico apresenta a abertura das receitas entre as de natureza recorrente e não recorrente e evidencia que o crescimento da receita total veio principalmente das receitas recorrentes, que cresceram 11% ano contra ano e 3% trimestre contra trimestre.

É importante ressaltar que esse crescimento de 11% é superior ao CAGR de 4 anos da receita total e que as receitas recorrentes representaram 60,7% da receita total, o maior patamar de recorrência já alcançado pela TOTVS em um trimestre.

Além disso, dos R\$278,4 milhões de receitas recorrentes do 1T15, mais de 90% são formados por receitas de software.

No slide 4, a receita total está aberta entre os negócios de software e de serviços.

A receita de serviço cresceu 8,3% ano contra ano. Quando analisada por dia útil, a receita de serviços cresceu 11,4%.

A receita de software representou 70% da receita total e cresceu 5,5% ano contra ano, abaixo do crescimento de 11% da receita recorrente total comentado no slide anterior.

Passando para o slide 5, podemos notar que a receita recorrente de software, que é a soma de manutenção e de subscrição, cresceu 11% ano contra ano.

A receita de manutenção cresceu 3,5% trimestre contra trimestre. Ano contra ano, a manutenção cresceu 7,4%, superando em quase 2 pontos percentuais o IGP-M acumulado de 12 meses médio de abril de 2014 a março de 2015.

Esse desempenho de manutenção se mostra ainda mais relevante quando levado em conta a queda de 10% da receita de licenciamento.

Das vendas de licenciamento, aproximadamente 2/3 se deram junto a clientes da base no 1T15. Essas vendas na base caíram 4,6% ano contra ano, principalmente pela

redução de 12% do montante de incremento do modelo corporativo no 1T15, que reflete o menor ritmo de crescimento das empresas em 2014.

O slide 6 ilustra bem a transição pela qual o modelo de receita da Companhia está passando, especialmente quando comparamos o crescimento das receitas de licenciamento e de subscrição.

Enquanto a subscrição cresceu 47% ano contra ano, a receita de licenciamento decresceu 10%.

A adição de clientes de ambos os modelos ajuda a entender o comportamento das linhas. Trimestre contra trimestre, as vendas de licenciamento adicionaram 189 clientes menos que no 1T14. Já as vendas de subscrição adicionaram 262 clientes mais que no 1T14.

Como a subscrição ainda é inferior à receita de licenças, o efeito positivo de subscrição ainda não é suficiente para compensar o efeito negativo de licenciamento na composição do crescimento da receita total, especialmente pelo efeito de diferimento de receita que o modelo de subscrição possui.

No slide 7, vemos os reflexos dessa transição de modelos de receita na margem de contribuição de software, na medida que a redução do crescimento de receita no curto prazo reduz a diluição de custos, especialmente do custo de suporte e das despesas com pesquisa e desenvolvimento.

Mesmo com a transição em curso, vemos que o negócio de software mantém uma margem de contribuição relevante. No médio/longo prazo, o nível mais elevado de receitas recorrentes tende a impactar positivamente a receita e a margem de contribuição de software.

Passando para o slide 8, temos a visão de margem de contribuição de serviços. Na comparação com o 4T14, a margem de serviços mostrou forte recuperação, muito por conta dos custos adicionais de desligamentos ocorridos naquele trimestre. No acumulado de 12 meses a margem se mostra estável, porém a comparação do 1T15 com 1T14 mostra que temos condições de ser mais eficientes nesse negócio.

Agora volto a palavra ao Mafra para ele dar continuidade à apresentação a partir do slide 9.

Alexandre Mafra:

Obrigado, Maia.

Nesse slide apresentamos a evolução das despesas comerciais e administrativas da TOTVS no período.

O primeiro grupo de despesas, que combina os gastos com vendas e comissões, decresceu 30 pontos-base como percentual da receita líquida entre o 1T14 e o 1T15. Na comparação com o 4T14, essas despesas cresceram 130 pontos-base principalmente: (i) por conta dos investimentos em treinamento da equipe comercial, para vender as ofertas do modelo de subscrição para as pequenas e médias empresas; e (ii) por conta da variação no mix de vendas, tanto entre franquias e unidades próprias, quanto por porte de clientes, que implicaram na variação das despesas com comissões.

A seguir, temos o grupo de despesas gerais e administrativas e honorários da administração, que reduziu sua participação sobre a receita líquida em 20 pontos base no 1T15, quando comparado com o 4T14, consequência principalmente do menor provisionamento de bônus associado ao atingimento das metas financeiras e individuais dos executivos e ao provisionamento do plano de opção de ações no trimestre. Nos últimos 12 meses, esse grupo se manteve estável, principalmente por conta da incorporação dos times administrativos das empresas adquiridas.

Em seguida, temos a linha de despesas de propaganda e marketing, que cresceram 50 pontos-base ano contra ano e decresceram 50 pontos-base trimestre contra trimestre, como percentual da receita líquida. Essa oscilação no crescimento dessas despesas se deve principalmente à distribuição atípica desses gastos no ano de 2014 em virtude da realização da Copa do Mundo de Futebol no Brasil.

Por último, a provisão para crédito de liquidação duvidosa, que atingiu 1,8% da receita líquida total, mesmo patamar do 1T14. No último ano, foram promovidos ajustes na política de concessão de crédito e mantidos esforços para a recuperação de créditos já provisionados, que levaram o patamar desta linha para 1,5% nos últimos 12 meses. A Companhia dará continuidade a esses esforços ao longo de 2015.

No próximo slide, apresentamos a margem EBITDA da TOTVS, que encerrou o 1T15 em 25,0%, 150 pontos base abaixo do 1T14, mas apresentando um incremento de 160 pontos-base quando comparada à margem do 4T14. O aumento da margem EBITDA em relação ao 4T14 foi influenciado principalmente pela recuperação das margens de contribuição dos negócios de Software e de Serviços, bem como pela menor representatividade das despesas administrativas como percentual da receita líquida. A administração da margem nesse trimestre conjugou alguns desafios adicionais, tais como (i) o IGP-M acumulado de 12 meses médio do 1T15, de 3,8%, enquanto a inflação medida pelo IPC-A médio de 12 meses foi de 7,5%; (ii) o reajuste coletivo de salários de 7,0% em São Paulo; e a (iii) queda de 12,4% do incremento de licenças do modelo corporativo.

Avançando ao slide 11, apresentamos a evolução do lucro líquido, que totalizou, R\$70,9 milhões no trimestre, crescimento de 15,1% sobre o mesmo período do ano anterior, com margem líquida de 15,4%, 110 pontos base acima do 1T14. No acumulado dos

últimos 12 meses, o lucro líquido cresceu 16,9%, com margem líquida de 15,1%, um aumento de 120 pontos base sobre os 12M-1T14.

O crescimento de lucro líquido acima do crescimento de EBITDA se deu principalmente pelo resultado financeiro positivo de R\$14,657 milhões no 1T15, frente a um resultado negativo de R\$2,078 milhões no 1T14, que reflete principalmente (i) o crescimento da receita financeira, decorrente da maior posição de investimentos financeiros; (ii) a menor despesa financeira na comparação ano contra ano, consequência principalmente do ajuste não recorrente de juros das debêntures realizado no 1T14 no montante de R\$2,807 milhões; e (iii) o resultado da venda da participação minoritária na ZeroPaper em janeiro de 2015.

O lucro líquido também foi impactado pela elevação da taxa efetiva de tributação no trimestre, resultado (i) do ajuste da provisão para imposto de renda de 2014 referente a empresas controladas e (ii) da menor representatividade dos projetos de pesquisa e desenvolvimento elegíveis à “Lei do bem” frente ao LAIR.

No slide 12, apresentamos a evolução do caixa, que encerrou o trimestre em R\$733,6 milhões, com caixa líquido de R\$90,5 milhões.

No Caixa, a variação positiva de R\$35,7 milhões foi influenciada principalmente:

- (i) pela geração operacional de caixa de R\$84,7 milhões, correspondente a 119,5% do lucro líquido do trimestre;
- (ii) pelo investimento de R\$10,2 milhões em ativo fixo, principalmente relacionados a compra de máquinas e equipamentos;
- (iii) pelo desembolso de R\$23,2 milhões referente aquisições, incluindo a compra da Neolog e o pagamento de parcelas de aquisições anteriores; e
- (iv) pelo pagamento de R\$19,4 milhões de JCP, referentes ao ano de 2014.

Aqui fica clara a saúde financeira da Companhia, bem como a capacidade para investimentos orgânicos e inorgânicos com o objetivo de reforçar nossa atuação segmentada e nossa plataforma tecnológica.

Agora, convido a todos a avançarem para o slide 13.

Nesse slide, ressaltamos que os esforços da Companhia para expansão de sua receita recorrente, sobretudo através da expansão das vendas no modelo de subscrição, já estão começando gerar resultado. Nesse trimestre, expandimos a receita recorrente em 11% e a receita de subscrição em 47%.

Mesmo com (i) a expansão do modelo de subscrição, que tende a impactar negativamente o EBITDA no curto prazo devido ao diferimento no reconhecimento de receita, (ii) o menor montante de incremento de licenças do modelo de corporativo, (iii) o reajuste salarial de 7% em São Paulo, e (iv) o menor número de dias úteis do trimestre,

a TOTVS expandiu sua margem EBITDA em 160 pontos base no trimestre, ante o 4T14, mostrando que a Companhia não perderá de vista sua disciplina de custos e despesas, sobretudo nesse período inicial de maior ênfase nas vendas de software no modelo de subscrição.

É importante lembrar que a TOTVS manterá seus investimentos em inovação, em especialização por segmento e em qualidade, pois a elevação da produtividade e da competitividade dos nossos clientes também é essencial para nosso crescimento sustentável.

A partir de agora ficamos à disposição para a sessão de perguntas e respostas.

Operadora:

Senhoras e senhores iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digite asterisco um e para retirar a pergunta da lista digite asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Daniel Federle, Credit Suisse.

Daniel Federle:

Bom dia a todos. Minha primeira pergunta é com relação à demanda por SaaS. Eu entendo que vocês já estão começando a crescer para alguns clientes médios e grandes e eu queria ver como está sendo a receptividade e se o pricing está mais ou menos parecido com aquele que vocês indicaram na apresentação ano passado de que R\$ 1 em licença viraria R\$ 0,55 ao ano em subscrição, se realmente a conversão é mais ou menos essa que foi estimada e se vocês estão ofertando as duas possibilidades ou se a negociação vai só em uma direção e nunca é colocada na mesa as duas opções.

E minha segunda pergunta é com relação a P&D, se você acredita que no futuro vai ter uma demanda maior por isso ou já estamos estabilizados? Obrigado.

Gilsomar Maia:

Bom dia Daniel tudo bem? É o Maia falando. Com relação à sua primeira pergunta relacionada com SaaS, enfim, a gente já tem aqui uma demanda em curso hoje e ela é mais intensa em série 1 até porque é um trabalho que já começou há algum tempo. Talvez você se recorde, a gente começou a falar de SaaS em série 1 ao final de 2011, começo de 2012 e então é um processo que já está bem mais avançado e hoje a gente colhe frutos disso agora trabalhando a subscrição para todo o resto do mercado, o nosso mercado principal de SMB mesmo.

Esse processo começou há pouco tempo, a partir do final do ano passado, e o começo desse ano ainda está acontecendo os treinamentos e tudo e a gente está nesse trabalho. O pipeline de subscrição para nosso mercado principal ele está sob construção, está sendo maturado e eu acho que ao longo do ano a gente deve ver mais coisas acontecendo nesse sentido. Algumas contas já foram fechadas inclusive em clientes mais tradicionais que antes a gente via fechando em licenciamento.

Em termos da relação que você me perguntou dos 0,55 sim, tem obedecido em linhas gerais aproximadamente essa relação, sim.

E com relação à sua última pergunta de P&D se você pudesse repetir porque eu acho que eu não peguei muito o finalzinho dela.

Daniel Federle:

É se a gente já está num nível de P&D estabilizado ou por todas essas mexidas nos últimos anos de verticalização ou mesmo essa migração para a SaaS se tem alguma demanda extra, se o custo de P&D vai aumentar nos próximos trimestres.

Se eu pudesse só fazer um follow up da primeira questão: você consegue passar alguma indicação de quanto a gente pode ver de novas receitas de subscrição crescendo ao longo do ano? Se a gente pegar o número de novos clientes em subscrição e multiplicar pelo tíquete médio daria mais ou menos que vocês criaram uma receita adicional em subscrição de R\$408.000 nesse tri.

O quarto tri tende a ser muito mais forte do que isso porque já vai ter grandes clientes ou essa evolução vai ser lenta?

Gilsomar Maia:

Daniel é difícil fazer alguma inferência em relação ao quarto tri ou tri a tri, é bem difícil. A nossa expectativa é que pelo próprio trabalho que está sendo feito que a subscrição ganhe ritmo e que a gente veja um perfil diferente de cliente sendo adicionado. Então esse deveria até no próprio tíquete médio da subscrição se mostrar.

Alexandre Mafra:

Daniel é o Mafra só para complementar: eu acho que no momento atual da economia você ter uma proposta comercial onde você tira a necessidade de um investimento inicial extremamente relevante a tendência é que isso seja muito bem aceito no futuro. Mas a gente não consegue ainda ter uma visibilidade de como isso vai transcorrer ao longo dos meses seguintes.

E só para complementar a sua pergunta quando você fala as duas ofertas comerciais são oferecidas juntas sim, e a decisão é uma decisão do cliente.

Daniel Federle:

Perfeito obrigado gente.

Gilsomar Maia:

Com relação à tua pergunta de pesquisa e desenvolvimento eu não vejo nenhum fator extraordinário que pudesse levar o P&D para outro patamar. Eventualmente o que a gente pode ter trimestre contra trimestre é uma volatilidade normal da linha muitas vezes ligada à própria questão de férias de funcionários, coisas mais no dia-a-dia mesmo.

E fora isso, questões ligadas a M&A. Se a gente adquire alguma empresa isso pode ter um reflexo no P&D dado o patamar de P&D da empresa adquirida. Mas fora isso não vejo motivos para grandes mudanças no patamar de P&D.

O que a gente pode ver eu acho que um pouco a linha da tua pergunta anterior se a gente de fato vê um desenrolar e um desenvolvimento da subscrição num bom ritmo a gente deveria ver ao longo do tempo P&D até caindo relativamente em termos percentuais porque tem o próprio processo de captura das mensalidades de subscrição que hoje a gente já tem o mesmo custo de P&D bookado, porém tem um efeito diferido de receita ao longo do tempo.

Então à medida que isso convergir você poderia ter até relativamente à receita um patamar de P&D mais baixo.

Daniel Federle:

Tá ótimo muito obrigado.

Gilsomar Maia:

De nada.

Operadora:

Nossa próxima pergunta vem de Leonardo Olmos, Santander.

Leonardo Olmos:

Bom dia a todos. Duas perguntas, primeiro você comentou agora na pergunta do Daniel que o P&D talvez caia um pouco como percentual da receita líquida e nesse tri ele teve um pouco de efeito na alíquota do imposto de renda. Eu queria saber que alíquota dá para trabalhar nos próximos tris, se essa no primeiro tri agora é uma boa referência.

E a segunda pergunta é outro assunto, é com relação ao segmento corporativo. Ele tem alguma perspectiva de voltar no segundo tri? Vocês já sentiram alguma coisa em abril? E depois para o resto do ano se vocês acham que o macro vai continuar afetando bastante esse segmento, obrigado.

Gilsomar Maia:

Bom dia. Se você pudesse só repetir a segunda pergunta porque eu não consegui ouvir direito à tua pergunta.

Leonardo Olmos:

Claro. Eu perguntei do segmento corporativo, se em abril já sentiu algum tipo de recuperação porque ele foi um pouco mais fraco no primeiro tri e a perspectiva dele para o resto do ano.

Gilsomar Maia:

Tá bom. Bom, o incremento de licença do corporativo ele é um evento do primeiro trimestre especificamente. O corporativo ele tem por característica o cliente que opta por esse modelo que ele tem um uso irrestrito do nosso sistema, e em contrapartida anualmente ele tem um cálculo para cobrar o incremento de licença com base no crescimento dele no ano anterior acima da inflação medida normalmente pelo IGPM. Agora no segundo trimestre a gente não teria reflexo do corporativo nos nossos números.

Com relação ao percentual de P&D em relação à receita isso que eu afirmei agora pouco para o Daniel isso é uma perspectiva de mais médio e longo prazo. Então se a gente mantiver em mente que nós estamos num processo de transição de licenciamento para subscrição que acredito eu deveria se dar de uma forma gradual, isso que eu comentei há pouco para Daniel não deveria acontecer de uma forma muito rápida porque isso é uma questão muito mais ligada à escala.

E é claro também que o efeito de reconhecimento contábil da receita ele impacta nisso na medida em que nós não capitalizadas o P&D, o P&D está todo despesado e a receita

de subscrição ela vem ao longo dos anos. Então tem um efeito diferido de receita que já está numa venda “bookada” mas a receita em si não. Então é principalmente nesse sentido.

Leonardo Olmos:

Eu perguntei mais por causa do efeito na alíquota do imposto de renda.

Gilsomar Maia:

Entendi. A alíquota do imposto de renda eu acredito que... entendo a sua questão, guarda relação com a relevância do P&D. O ponto para a alíquota efetiva ela é muito mais talvez analisar o P&D com relação ao próprio lucro antes do imposto de renda, e então na medida que isso caia com o percentual da receita ao longo dos anos possivelmente isso pode ter uma relevância um pouco menor frente ao lucro antes do imposto de renda.

No quarter a quarter aí a gente tem algumas coisas muito mais ligadas ao perfil dos projetos em desenvolvimento que estão sendo tocados, então aí tem um enquadramento muito mais do projeto que está sendo tocado se aquele projeto ele se enquadra dentro da Lei do Bem ou não, e aí é uma análise muito mais projeto a projeto.

Você pode ter alguma variação de um trimestre para outro no ano, dada a característica do projeto, porque se o projeto se encaixa na Lei do Bem e ele é elegível e tem o benefício é uma coisa e se não for é outra. Então se ao longo do tempo eu tiver uma concentração maior de projetos elegíveis ou menor isso pode ter uma leve alteração no fator de aproveitamento do benefício fiscal.

Leonardo Olmos:

Tá ok, obrigado pela resposta e parabéns pelo disclosure maior do release de vocês, a gente agradece e gostou bastante, obrigado.

Gilsomar Maia:

Obrigado eu.

Operadora:

Próxima pergunta Luis Fernando Azevedo, do Bradesco.

Luis Fernando Azevedo:

Bom dia a todos. A minha pergunta é a respeito da Totvs Ventures. Por algum tempo atrás eu lembro que vocês fizeram bastante aquisições via esse veículo e recentemente ouvi que vocês fizeram alguns desinvestimentos, um deles bastante bom que acho que foi o caso da ZeroPaper.

Eu queria entender como é que vocês estão vendo a Totvs Ventures para a frente, se vocês estão realmente numa fase de mais desinvestir ou fazer mais aquisições e dentro disso como é que está a GoodData nesse processo, obrigado.

Gilsomar Maia:

Bom dia Luis tudo bem? A Totvs Ventures ela é um braço de venture capital da TOTVS. Ela foi criada há dois anos atrás aproximadamente. É um trabalho realmente de venture capital. Nós somos acionistas minoritários, é claro que a TOTVS por atuar havia Totvs Ventures ela é um pouco diferenciada comparada a qualquer venture capital no mercado, mas se a gente pretende realmente atuar como venture capital a gente tem que se comportar como tal.

Então a venda da ZeroPaper, por exemplo, ela aconteceu de uma forma natural como a gente teria em qualquer outro investimento feito por uma venture capital. O que pode acontecer ao longo do ano é um investimento... ao longo do ano não; ao longo dos anos, é você ter um investimento que inicialmente é um investimento de venture capital minoritário muito mais para criar um ecossistema de empreendedorismo ao redor da TOTVS e atrair startups para fazer trabalhos conjuntos com a gente, mas que no futuro podem se converter em um M&A, em uma aquisição de fato, de uma aquisição de controle e até numa incorporação da operação.

No caso da ZeroPaper não chegou a atingir esse segundo estágio, então houve uma oportunidade de venda da operação da ZeroPaper pelos fundadores que aconteceu antes, eu diria, da ZeroPaper passar desse estágio só de um investimento como venture capital e trabalhar no nosso ecossistema para chegar num estágio mais avançado que justificaria a gente fazer um M&A.

Então como não chegou nessa etapa, nessa fase, a TOTVS como um investidor minoritário de venture capital participou do processo de venda e realizou a participação financeira que ela tinha.

Com relação à GoodData, é uma situação muito similar a essa que eu descrevi: nós somos um investidor minoritário, uma participação como venture capital. Tem outros vários investidores também lá. É uma companhia que por tudo que a gente acompanha ela tem ido num ritmo bastante interessante nos EUA, é potencialmente uma empresa

a ser listada no médio prazo nos EUA, e eu não vejo hoje possibilidade da TOTVS olhar a GoodData por exemplo como M&A.

É claro que a gente nunca pode descartar nenhuma possibilidade, mas hoje eu não vejo isso na mesa. Então hoje a GoodData é um investimento financeiro e em algum momento ainda a mercado a TOTVS teria a opção de num IPO dela por exemplo de realizar esse investimento.

Alexandre Mafra:

Luis só mais um ponto: o nosso braço de venture capital continua ativo e efetivamente a gente continua buscando boas oportunidades de investimento e se necessário de desinvestimento também.

Gilsomar Maia:

O papel de venture capital é bem isso que eu comentei no início: a gente quer desenvolver um ecossistema de empreendedores que trabalham no setor de TI que possam trabalhar coisas em conjunto com a gente.

É claro que o fato da gente ser um investidor financeiro a gente também colhe benefícios desses trabalhos, não é uma mera parceria comercial e então você... o caso da GoodData eu acho que ilustra bem isso: nós fechamos uma aliança comercial com a GoodData que compreende toda a América Latina como a gente fecha com qualquer outro parceiro comercial nosso, mas em paralelo a isso o time de venture capital da TOTVS fez um investimento societário de capital na GoodData e então a gente colhe os benefícios da parceria comercial com a GoodData e também colhe os benefícios como sócio investidor da companhia nos EUA.

Luis Fernando Azevedo:

E essa simbiose com a GoodData está funcionando? Vocês estão conseguindo alavancar alguma coisinha aqui para a operação local na América Latina?

Gilsomar Maia:

Sim. A ferramenta, a solução de análise de BI e BA da GoodData ela é, digamos assim, a solução padrão do Fluig para a análise de dados. É uma solução cloud já e ela é vendida embedded já com Fluig e vendida também standalone; mas ela tem tido um apelo bastante interessante quando trabalhada em conjunto com o Fluig. Ela atende muito

bem nesses quase dois anos que a gente está trabalhando comercialmente a GoodData. A gente tem tido uma resposta muito positiva, muito positiva mesmo.

Luis Fernando Azevedo:

Legal, obrigado gente.

Gilsomar Maia:

Por nada.

Operadora:

Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um. Próxima pergunta Daniel Federle, Credit Suisse.

Daniel Federle:

Obrigado pela chance de perguntar mais uma vez. Em linha com a minha primeira pergunta sobre a aceitação do SaaS eu gostaria de ouvir se as pessoas estão preferindo, para quem vocês estão oferecendo estão preferindo SaaS ou se tem algum grande push back falando "prefiro realmente contratar o modelo antigo de licença"? Qual está sendo a maioria das respostas? Está mais na linha de aceitar o SaaS e achar muito bom ou está tendo ainda uma resistência? Obrigado.

Gilsomar Maia:

Bom Daniel eu vou te falar com base nesse pipeline que a gente está construindo até aqui, porque como eu comentei as contas fechadas que a gente teve até aqui ainda não são muitas e então não sei se a gente se basear somente nelas se vai ser uma amostra representativa no todo que está sendo trabalhado.

Mas até aqui a nossa percepção é que a subscrição ela tem um apelo maior, como o Mafra comentou a empresas menores, empresas que têm uma preocupação de um matching melhor entre o fluxo de caixa operacional no dia-a-dia e os desembolsos, que não querem fazer um investimento um pouco mais relevante na largada.

É claro que em contrapartida há uma questão de propriedade de uso do software, então é um software realmente somente como serviço e então paga-se por um serviço mensal

e utiliza-se o software e não se tem a propriedade, aquela cópia licenciada do software como é o modelo clássico de licenciamento.

Então há alguns clientes que ainda... principalmente o cliente médio eu diria para cima ele ainda vê com bons olhos ter a propriedade da cópia licenciada do software. Existe também ainda eu acho que um lado cultural que a gente tem que vencer e isso não é assim tão simples.

Alexandre Mafra:

É uma grande novidade.

Gilsomar Maia:

Exato, mas como o Mafra também colocou no momento de uma conjuntura econômica como essa a subscrição também parece ser um bom elemento para você não fazer com que alguns clientes posterguem a decisão de investir em TI, então você facilita o acesso do cliente ao uso da solução e com investimento inicial menor.

Então para algumas conversas que provavelmente se a gente não tivesse a subscrição ela se restringissem unicamente a licenciamento para algumas conversas provavelmente veríamos alguma postergação de investimento ou uma conversa que não estaria andando como está andando com a subscrição em curso.

Então tendo a opção da subscrição a nossa percepção é que algumas contas se destravam e a conversa anda e isso cria uma perspectiva melhor de fechamento ao longo do ano.

Alexandre Mafra:

Eu acho que se você pensar Daniel pelo outro lado, eu acho que se a gente não tivesse a subscrição provavelmente algumas contas não teriam sido fechadas. Então eu vejo como uma oportunidade, uma oferta comercial que tem sim o seu público e esse público vai se expandir a cada dia que passa.

Daniel Federle:

Tá ótimo, obrigado gente.

Operadora:

Próxima pergunta Eduardo Cancian, do Banco Votorantim.

Eduardo Cancian:

Alô, bom dia, muito obrigado pela oportunidade. Eu gostaria de ouvir um pouco a opinião de vocês em relação ao comportamento do mercado nesse primeiro trimestre e eventualmente também se puderem falar um pouco de como está indo já esse início de segundo trimestre. Vocês têm uma presença em diversos segmentos da economia; eu não notei a abertura nesse trimestre mas teve no ano passado.

Então queria entender um pouco melhor como é que estão... quais setores estão desempenhando melhor na participação da receita de vocês, se notaram alguma alteração em relação ao ano passado e se o segundo trimestre tende a ser um pouco melhor, enfim, entender um pouco se o início do ano foi um pouco pior para vocês no que tem sido o início do segundo tri.

Eu acho que também o câmbio é outro fator que também levanta algumas questões do tipo se a indústria, algum segmento da indústria pode retomar o crescimento já que vocês têm uma presença importante nesse setor na parte de exportações.

Gilsomar Maia:

Bom dia Eduardo, Maia falando. Com relação ao mercado em si o início de ano realmente não foi fácil, foi um início bastante complexo e eu acho que até quando a gente fez o call do fechamento do ano no final de janeiro a gente comentou alguma coisa.

Temos pipeline de venda, mas os detalhes nos parece que estão fazendo mais diferença, então está dando mais trabalho para fechar as contas. Eu acho que quando a gente tem uma visão consolidada de subscrição mais licenciamento a gente vê um número crescente de clientes sendo adicionados mas isso não representa dizer que o mercado está melhor de um ano para outro; acho que relativamente está até um pouco mais complicado que o início do ano passado.

O próprio corporativo eu acho que mostra um pouco isso também. As empresas cresceram menos ano passado no mercado de médios e pequenos. Alguns setores em específico tem sofrido mais. O câmbio ainda não refletiu, não mudou o comportamento das empresas, dos clientes. Eu acho que está tendo muita mudança a todo momento no mercado, a toda hora anúncio de mudança fiscal, de alterações, isso tem deixado algumas empresas um pouco assustadas também.

Então é por isso que quando a gente fala de empresas que olham mais investimento de TI e não perspectiva de Capex eu acho que algumas têm tido uma postura mais

conservadora e têm postergado um pouco mais as decisões de compra. A gente vê vendas que num processo natural já talvez teriam sido fechadas e não foram. Então está dando mais trabalho o fechamento das contas, então a subscrição como eu comentei há pouco para o próprio Daniel, ela em algumas situações está sendo importante para continuar dando andamento na conversa e fluir, evoluir a conta em si para ter uma conversão mais à frente.

Os segmentos em si a gente tem por prática fazer uma abertura em base anual então a gente não abre isso em base trimestral porque o nosso desempenho segmento a segmento em base trimestral ele não vai ser uma boa proxy para você ler o segmento em si.

Às vezes a gente pode ter tido uma conversão menor de um segmento num trimestre em específico que não quer dizer obrigatoriamente que aquele segmento está sofrendo mais. Eu acho que às vezes pode ser o próprio processo nosso de venda em si ou do cliente avaliando a tomada de decisão dele que pode implicar às vezes num volume maior ou menor no quarter a quarter. Então a gente não vê utilidade maior em prover essa informação, a gente nunca quis proveu isso em base trimestral.

Mas a fotografia olhando aquilo que a gente divulgou no quarto trimestre a gente não viu uma grande mudança. O que eventualmente pode acontecer é o câmbio ao longo do tempo ajudar sim os exportadores, os clientes exportadores, e em contrapartida também eu acho que criar alguma complexidade adicional para alguns competidores nossos estrangeiros em termos de estrutura de preço e custo deles.

Alexandre Mafra:

Eduardo a gente continua acreditando muito fortemente que o software é uma das principais alavancas que as empresas têm para melhorar o controle, visibilidade de resultado, etc., e isso tudo “driva” de uma melhoria do resultado operacional delas.

Então o que a TOTVS tem feito, esse investimento muito grande em subscrição, é efetivamente arrumar modalidades comerciais para que as empresas possam fazer esse investimento numa forma melhor, e como o Maia mesmo falou que isso case melhor com o fluxo de caixa delas, que elas consigam ver esse benefício mais rápido, etc. Então eu acho que é esse movimento que a gente continua acreditando muito fortemente.

Eduardo Cancian:

Certo. Se vocês me permitem só mais um ponto: em relação ao plano, à alteração no plano Brasil Maior, o projeto de lei está no Congresso. Existe alguma possibilidade de na discussão do congresso as coisas mudarem e eventualmente o setor de tecnologia - mais

especificamente software já que aumentou a arrecadação - não sofrer com essa alteração?

Gilsomar Maia:

Olha Eduardo, nesse sentido o que a gente têm visto é que é muito mais a BRASSCOM como a associação de classe e representando as empresas de TI junto com até outras associações também, que é no trabalho conjunto; eu vejo até o próprio sindicato dos empregados também envolvido nesse movimento porque todos têm uma consciência da importância que o Brasil Maior teve nos últimos anos para o próprio setor, na melhoria do ambiente de negócio, para a formalidade, a formalização da força de trabalho que é uma força muito especializada.

Como a gente comentou e até disponibilizou o link do estudo que a BRASSCOM realizou, o setor de TI não foi um setor que criou um déficit para o governo, pelo contrário; então é claro que isso talvez para quem propôs o ajuste talvez fique um pouco complicado dar um tipo de tratamento um pouco mais individualizado, mas o congresso em tese é o local onde esse tipo de análise tem mais espaço para ser analisado.

Então se isso de fato vai se converter em algo ou não eu acho que a gente tem que aguardar para ver; mas o que a gente tem visto pelo menos para as outras propostas que o Executivo encaminhou para o Legislativo é que normalmente o Legislativo tem promovido alguns ajustes, até algumas melhorias nas propostas apresentadas, desde o escalonamento até mudança de rota, mudança de alguns assuntos específicos.

Então a possibilidade existe mais é difícil a gente fazer qualquer tipo de conjectura.

Eduardo Cancian:

Tá certo. Ok obrigado.

Operadora:

Com licença, gostaria de passar a palavra ao Sr. Alexandre Mafra para as considerações finais.

Alexandre Mafra:

Eu gostaria de agradecer a todos pela participação nessa teleconferência e dizer que continuaremos trabalhando para expandir nossas receitas recorrentes sempre

mantendo a nossa disciplina de custos e despesas e buscando elevar a eficiência das nossas operações. Muito obrigado.

Operadora:

A teleconferência da TOTVS está encerrada. Agradecemos a participação de todos, obrigada.