



**Operadora:** Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da TOTVS referente aos resultados do 4T15 e do ano de 2015. Estão presentes os senhores Laércio Cosentino, CEO, e Gilsomar Maia, Vice-Presidente Executivo e Financeiro.

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](http://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. Laércio, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Laércio, pode prosseguir.

**Laércio Cosentino:** Bom dia a todos. Obrigado por participarem da teleconferência de resultados do 4º trimestre e do ano de 2015 da TOTVS.

Gostaria de iniciar com os principais fatores que impactaram o ano, apresentados no **slide 3**.

A transição do modelo de licenciamento de software para o de subscrição foi o principal fator que contribuiu para as vendas da TOTVS em 2015.

Após um longo período de estudo, lançamos o TOTVS Intera em junho, durante o “Universo TOTVS”, nosso evento anual com clientes.

O TOTVS Intera é a nossa modalidade de subscrição que inclui os sistemas de gestão segmentada, do backoffice à plataforma de produtividade e colaboração fluig, além da infraestrutura mínima necessária para a utilização dessas soluções em *cloud*.

A partir desse lançamento, nossas franquias também passaram a vender a subscrição, o que acelerou a transição de modelo refletida na queda de 20% da receita de licenciamento e no crescimento maior que 25% da receita de subscrição da TOTVS.

Como percentual da receita total de software, a receita de subscrição superou 10%. Quando somada a Bematech, a receita de subscrição atingiu 13,5% da receita total de software do ano.

Além da redução de lucratividade já esperada para essa fase inicial da transição, o cenário de recessão econômica e instabilidade política do Brasil impôs desafios adicionais à Companhia em 2015.

Os exemplos mais evidentes desses desafios foram: a queda de 3,8% do PIB, a maior desde 1990, e a inflação que superou 10% no final do ano, com IPCA médio de 9,0% e IGPM médio de 6,5%.

Em paralelo a tudo isso, demos mais um importante passo na nossa estratégia de segmentação, a partir da união com a Bematech.

Juntos com a Bematech estamos presentes em aproximadamente 90% dos municípios brasileiros e em mais de 500 mil pontos de venda. Passamos a liderar o segmento de *Hospitality* e nos tornamos o maior provedor de soluções para o varejo brasileiro.

Passando agora para os eventos do quarto trimestre de 2015, no **slide 4**. Após a aprovação do CADE em outubro, concretizamos a incorporação de ações da Bematech com o pagamento em dinheiro e a emissão de ações TOTVS em favor dos ex-acionistas da Bematech.

Com isso, demos início à integração das operações envolvendo as áreas de suporte, produto e comerciais para a formatação de ofertas e integração dos portfólios de soluções para os segmentos de Varejo, Serviços e microempresas.

Vale lembrar que, para preservar o foco no fechamento do ano de 2015, as equipes comerciais de TOTVS e Bematech passaram a operar em conjunto a partir de 2016, conforme previsto no plano de integração.

No mês de fevereiro, a BM&FBovespa e a CVM atenderam aos nossos pedidos de cancelamento de listagem e de registro de companhia aberta da Bematech, o que nos permitirá dar mais alguns passos na integração administrativa das operações.

Entre as mudanças na administração, duas têm ligação com a Bematech. A eleição do Wolney Betiol a membro independente do conselho de administração e a eleição do Eros Jantsch a vice-presidente da TOTVS para o segmento de microempresas.

O Wolney é co-fundador e era membro do conselho de administração da Bematech. O Eros tem 23 anos de Bematech, onde é o diretor presidente. Ambos vão contribuir muito, não apenas nas discussões que envolvam Bematech, como também na formulação de estratégias de negócio para as operações conjuntas com a TOTVS.

Outra mudança na administração que tem muito a ver com o tema de integração é a eleição do Ronan Maia a vice-presidente para o segmento de *Consumer*. O Ronan tem 15 anos de PC Sistemas, empresa adquirida pela TOTVS em 2013, e como head do segmento de *Consumer* ele tem um papel importante na integração das soluções da Bematech ao portfólio da TOTVS para o Varejo.

Fechando as mudanças na administração, tivemos a eleição do Maia a CFO e a minha condução ao cargo de diretor presidente.

E para concluir meus comentários sobre os eventos do quarto trimestre, é importante mencionar que o resultado deste trimestre foi afetado por itens extraordinários, que serão comentados em maior detalhe ao longo dessa teleconferência, entre eles:

- (i) Os gastos com a reorganização societária com a Bematech;
- (ii) Os custos com reestruturação e redução de headcount; e
- (iii) O acréscimo de provisão para contingências.

Agora passo a apresentação para o Maia dar início aos comentários sobre o resultado do trimestre e do ano a partir do **slide 5**.

**Gilsomar Maia:** Obrigado Laércio. Bom dia a todos.

Os resultados consolidados do ano de 2015 apresentados nas demonstrações financeiras auditadas contemplaram os meses de novembro e dezembro da Bematech. Com o objetivo de preservar a comparabilidade, a seguir apresentamos os resultados consolidados proforma (não auditados) que combinam os resultados integrais de TOTVS e de Bematech, tanto para os trimestres, quanto para os anos de 2015 e 2014.

Também apresentamos os resultados de TOTVS e Bematech separadamente, dado que este é o primeiro trimestre de reporte unificado e que ambas as empresas passaram a operar comercialmente em conjunto a partir de janeiro de 2016.

Agora, darei início aos comentários pelos resultados separados da TOTVS, sem Bematech, a partir do **slide 6**.

- **TOTVS (Sem Bematech):**

A receita total do trimestre caiu 0,5% e a do ano cresceu 3% frente ao ano anterior, tendo sido positivamente impactada pelo crescimento das receitas recorrentes, que já responderam por 62% da receita do ano e por 65% do trimestre; e foi negativamente influenciada também pela transição do modelo de licenciamento para o de subscrição e pela deterioração do cenário econômico.

O crescimento da receita de serviços em 2015 se originou principalmente dos serviços não relacionados à implementação de software, que representaram 39% da receita de serviços, ante 33% em 2014, com destaque para os serviços de consultoria que cresceram 25%.

A redução das receitas não recorrentes reflete a queda do nível de atividade econômica, traduzida no menor ritmo de conversão do pipeline de vendas, sobretudo de licenciamento de software a clientes de maior porte, e na conseqüente menor alocação do time próprio de serviços de implementação.

No **slide 7**, o gráfico de receita de software (no canto esquerdo superior) apresenta esse cenário descrito para a receita de licenciamento, com a queda de 31% no trimestre e de 20% no ano, enquanto a receita de subscrição cresceu 22% no trimestre e 26% no ano.



Dado esse contexto, julgamos que a transição de modelo tem sido bem sucedida, uma vez que a situação econômica impacta negativamente não apenas as vendas de licenças, mas também as de subscrição, o que pode ser também evidenciado pela maior redução do número de novos clientes do modelo de licenciamento, como demonstrado no gráfico do canto direito superior do slide.

Falando agora das margens de contribuição na parte inferior do slide.

A margem de contribuição de serviços do trimestre (no gráfico à esquerda) foi negativa em 0,4%. Em valores absolutos, a redução do resultado de serviços entre o 4T14 e o 4T15 foi próxima à redução observada no ano, ou seja, aproximadamente R\$9 milhões.

Em resumo, esse resultado negativo de serviços do 4T15 se deve principalmente a 3 fatores: (i) à menor alocação do time próprio de serviços de implementação; (ii) os reajustes salariais coletivos de 2015 acima de 2014, não integralmente repassados na precificação dos projetos; e (iii) dos consequentes custos adicionais com redução de *headcount*.

Em valores absolutos, a redução da margem de contribuição de software no 4T15 no gráfico a direita do slide também se aproximou da redução apurada no ano de 2015, ou seja em torno R\$15 milhões, que também pode ser resumida em 3 principais fatores: (i) redução das vendas de licenciamento de software; (ii) reajustes das receitas recorrentes pelo IGP-M, abaixo dos reajustes de custo mais próximos ao IPC-A; e (iii) também dos consequentes custos adicionais com redução de *headcount*.

Para comentar sobre as despesas comerciais e administrativas da TOTVS, peço a todos para irem para o **slide 8**.

Somadas, as despesas de vendas e comissões cresceram 4,5% em 2015, com comportamento relativamente estável como percentual da receita líquida total.

O crescimento de 12,5% no 4T15 está concentrado nas despesas de vendas, principalmente por conta do mix de venda entre franquias e unidades próprias e pelo mix de venda entre licenças e subscrição, além dos custos adicionais com redução de *headcount* para adequar a estrutura de vendas.

As despesas com propaganda e marketing elevaram sua participação em 30 pontos-base em 2015, especialmente pela redução de gastos com propaganda e marketing em 2014 devido à realização da Copa do Mundo de Futebol no Brasil.

A despesa com provisão para crédito de liquidação duvidosa representou 1,8% da receita líquida em 2015, ante 1,6% em 2014. O aumento dessa provisão é consequência principalmente da elevação da inadimplência observada no mercado ao longo do ano.

E por último, as despesas gerais e administrativas somadas aos honorários da administração e outras despesas cresceram 45% em 2015. Esse aumento está concentrado nas despesas gerais e administrativas do 4T15 que foram afetadas pelo acréscimo de R\$59,0 milhões à provisão para contingências judiciais.

Tal mudança de estimativa para contingências judiciais é resultado do contínuo monitoramento e controle de riscos da TOTVS, que ao longo de 2015 envolveu:

- (i) a alteração dos principais assessores legais que conduzem os processos de natureza cível e trabalhista, visando a obter maior uniformidade na condução e maior eficiência no acompanhamento e solução dos processos;
- (ii) a revisão da quantificação de perdas esperadas associadas aos processos; e
- (iii) a revisão do histórico de desfecho dos processos judiciais e dos novos processos nos quais a Companhia figura como parte no polo passivo.

Importante destacar que esse provisionamento não afeta o caixa imediatamente e, mesmo com tais provisões, a TOTVS continuará tomando todas as medidas cabíveis em defesa de seus direitos nos processos em questão.

Adicionalmente, esse grupo de despesas foi negativamente impactado no 4T15 em R\$5,9 milhões pelos gastos ligados à reorganização societária com a Bematech, e em R\$2,5 milhões de provisão para impairment relativa ao investimento na Ciashop, ambos registrados na rubrica de outras despesas operacionais.

No ano, quando desconsiderado o acréscimo de provisão para contingências e os outros efeitos extraordinários, esse grupo de despesas representou 7,7% da receita líquida, ante 7,8% em 2014.

Passo agora para o EBITDA e Lucro Líquido da TOTVS no **slide 9**.

Após a eliminação os efeitos extraordinários mencionados nos slides anteriores, o EBITDA ajustado do trimestre totalizou R\$74,1 milhões, com margem EBITDA ajustada de 16,3%. Com isso, a Companhia encerrou o ano com o EBITDA ajustado de R\$398,7 milhões e a margem EBITDA ajustada de 21,8%.

Falando agora sobre o lucro líquido no **slide 10**. Além dos itens comentados no slide anterior, o lucro líquido também foi impactado por um ajuste de R\$6,0 milhões (já líquido do efeito de tributação) para adequar a provisão para prêmio de não conversão das debêntures.

Eliminados todos esses impactos, o lucro líquido ajustado do trimestre totalizou R\$46,2 milhões, com margem líquida ajustada de 10,2%. No ano, o lucro líquido ajustado totalizou R\$251,3 milhões, com margem líquida ajustada de 13,7%.

Em resumo, a queda do EBITDA e do Lucro Líquido ajustados no ano e no trimestre está associada basicamente: (i) aos efeitos negativos de curto prazo da transição para subscrição; (ii) à menor alocação dos times próprios de implementação de software; e (iii) à diminuição de custos recorrentes decorrente da redução de *headcount* não incluída entre os ajustes. Exceção feita à subscrição, que tende a contribuir para a expansão de margem no médio prazo, a reestruturação realizada no 4T15 deveria produzir efeitos nos próximos períodos.

Agora, iniciarei os comentários sobre Bematech, no **slide 12**.

- **Bematech:**

A receita total de Bematech foi positivamente impactada pelas receitas recorrentes, que cresceram 9%, e negativamente pela redução 1,5% da receita de hardware em 2015.

Essa redução da receita de hardware resultou principalmente: (i) da queda do nível de atividade da econômica, refletida no ritmo de vendas e no menor número de novos estabelecimentos abertos; e (ii) das mudanças na legislação fiscal, sobretudo no Estado de São Paulo, onde as impressoras fiscais foram substituídas pelo equipamento fiscal S@T, que possui preço unitário menor.

As mudanças na legislação fiscal tendem a colaborar com o crescimento da receita recorrente de soluções fiscais de software, reduzindo a participação das receitas não recorrentes de hardware na composição da receita total.

Como apresentado no **slide 13**, (no canto superior esquerdo) a receita de subscrição cresceu 13% no ano e superou a receita de manutenção. Somadas, as receitas recorrentes de subscrição e de manutenção totalizaram 94% da receita total de software em 2015.

No canto superior direito, a margem de contribuição de software do ano foi de 50,5%, ante 58% em 2014. Essa redução está concentrada no crescimento das despesas com pesquisa e desenvolvimento, principalmente pela não ativação dos novos investimentos em P&D no 4T15, e pelo efeito inorgânico da Unum Tecnologia e Consultoria em Informática.

Em serviços (canto esquerdo inferior do slide), a margem de contribuição apresentou evolução de 440 pontos base no ano, principalmente pela reestruturação realizada pela Bematech nos times de serviços relacionados ao segmento de hotéis.

No canto direito inferior, o resultado de hardware decresceu 24% em 2015 e 34% no 4T15. Essa redução se deveu principalmente à variação cambial, não repassada integralmente aos preços ao longo do ano.

A margem de hardware também foi impactada pela redução da receita de subvenção implementada pelo Governo do Estado do Paraná a partir de setembro de 2015.

Passamos agora para as despesas comerciais e administrativas no **slide 14**.

As despesas de vendas e comissões somadas representaram 11,2% da receita líquida de 2015, frente a 9,8% de 2014. Esse crescimento se deu principalmente pela reestruturação da equipe de vendas promovida pela Bematech no período.

As despesas com propaganda e marketing representaram 2,2% da receita líquida de 2015, crescimento de 20 pontos-base sobre o ano anterior.

As despesas com provisões para crédito de liquidação duvidosa tiveram redução de 48% no ano, passando de 2,5% da receita líquida em 2014 para 1,3% em 2015. Tal variação reflete a melhora da carteira de recebíveis e os esforços para recuperação de créditos já provisionados em períodos anteriores.

E por último, as despesas gerais e administrativas, somadas aos honorários da administração e outras despesas, foram impactados negativamente em 2015 pelos

gastos relacionados à reorganização societária com a TOTVS, no montante de R\$5,0 milhões, registrados no 3T15, e pela provisão para baixo giro e obsolescência de estoque, no montante de R\$2,0 milhões registrados no 4T15.

No ano, quando desconsiderados esses eventos extraordinários, esse grupo de despesas representou 11,8% da receita líquida de 2015 da Bematech, frente a 13,1% em 2014.

Passamos agora para o EBITDA e margem EBITDA da Bematech no **slide 15**.

Após a eliminação dos efeitos extraordinários já mencionados, o EBITDA ajustado da Bematech no trimestre totalizou R\$10,9 milhões e a margem EBITDA ajustada 9,3%. No ano, o EBITDA ajustado da Bematech totalizou R\$58,2 milhões e a margem EBITDA ajustada 13,4%.

Agora no **slide 16**, eliminados os mesmos ajustes extraordinários já comentados no EBITDA (líquidos do efeito de tributação), o lucro líquido ajustado da Bematech no trimestre totalizou R\$3,3 milhões e a margem líquida ajustada 2,8%. No ano, o lucro líquido ajustado totalizou R\$31,8 milhões e a margem líquida ajustada, 7,3%.

Em resumo, essa queda do EBITDA e do Lucro Líquido ajustados da Bematech no ano e no trimestre está associada essencialmente: (i) aos efeitos da variação cambial; (ii) à redução de subvenção governamental; e (iii) à não ativação dos investimentos em pesquisa e desenvolvimento no 4T15. É importante mencionar que a estratégia da TOTVS consiste em adequar gradualmente o preço de venda de hardware de forma a rebalancear as receitas e custos desta operação.

Agora falarei dos números consolidados pró-forma de TOTVS e Bematech a partir do **slide 18**.

- **TOTVS + Bematech (Pró-forma):**

Com a Bematech, a receita líquida pró-forma da TOTVS totalizou R\$2,3 milhões. Desse total, o Varejo representou R\$535 milhões, o que torna a TOTVS o maior provedor de soluções de negócio para o segmento de Varejo no Brasil. Esse segmento respondeu por 24% da receita líquida total pró-forma de 2015, passando a ser o maior segmento da TOTVS junto com o segmento de manufatura, sendo que sem a Bematech, a TOTVS cresceu 25% no segmento de varejo em 2015.

A dominância da Bematech em soluções para hotéis e para transporte de passageiros reforçou o posicionamento da TOTVS no segmento de Serviços, que passou a representar 16% da receita líquida total pró-forma de 2015.

Esses dados evidenciam que a estratégia de segmentação tem elevado a diversificação setorial da TOTVS e criado um maior balanceamento de receita entre os segmentos.

Agora no **slide 19**. Na composição da receita pró-forma de 2015, software representou 62%, serviços 26% e hardware 12%.

A receita recorrente pró-forma totalizou R\$1,3 bilhão e representou 56% da receita líquida pró-forma de 2015, ante 53% em 2014.

Esse crescimento da receita líquida recorrente pró-forma resultou principalmente do crescimento de 21% da receita de subscrição e do crescimento de 6% da receita de manutenção, que juntas representaram 82,4% de recorrência na receita de software pró-forma de 2015.

Passando agora para o EBITDA e margem EBITDA pró-forma no **slide 20**.

Após a eliminação dos efeitos extraordinários já mencionados nos comentários sobre TOTVS e Bematech, o EBITDA ajustado pró-forma do 4T15 totalizou R\$85,0 milhões, com margem EBITDA de 14,9%. No ano, o EBITDA ajustado pró-forma totalizou R\$456,9 milhões, com margem EBITDA de 20,2%.

Da mesma forma, no **slide 21**, após os efeitos extraordinários, o lucro líquido ajustado pró-forma do trimestre totalizou R\$49,5 milhões, com margem líquida de 8,7%. No ano, o lucro líquido ajustado pró-forma totalizou R\$283 milhões, com margem de 12,5%.

Importante ressaltar que as margens EBITDA e líquida da TOTVS e da Bematech foram afetadas em 2015 pelo descasamento entre o IGP-M e o IPC-A, além dos demais efeitos já comentados anteriormente.

A inflação de receitas recorrentes é medida majoritariamente pelo IGPM e a inflação de custos tem se mantido próxima ao IPCA. O IGP-M médio de 2015 foi de 6,5%, enquanto o IPC-A médio foi de 9,0%.

E o ano de 2015 foi impactado por completo por esses descasamento entre os dois indicadores. A recuperação do IGP-M mais acentuada no último trimestre, apresentada no **slide 22**, não produziu efeitos relevantes dentro do ano de 2015, dado que as mensalidades reajustadas naquele período afetaram poucos meses do ano. Por outro lado, esses reajustes afetarão integralmente o ano de 2016.

Falando agora de fluxo de caixa e dívida no **slide 23**. A Companhia encerrou o ano com R\$426 milhões de caixa bruto e R\$452 milhões de dívida líquida, o que representa aproximadamente 1x o EBITDA pró-forma ajustado de 2015.

A redução pró-forma de R\$389 milhões de caixa bruto em 2015 se concentrou nos seguintes eventos:

- (i) pagamento de R\$474 milhões pela incorporação de ações da Bematech;
- (ii) pagamento de R\$204 milhões de dividendos e juros sobre capital próprio pró-forma;
- (iii) do ingresso de R\$181 milhões referentes à liberação da última tranche das linhas de crédito aprovadas em 2013 pelo BNDES.

No **slide 25**, temos o cronograma de amortização da dívida bruta total de R\$878 milhões, a ser amortizada até 2020, sendo que R\$246 milhões serão amortizados em 2016.

Para concluir a apresentação dos resultados, apresentamos no **slide 26** a proposta de distribuição de dividendos a ser submetida à deliberação em Assembleia Geral Ordinária em 26 de abril de 2016.

A proposta prevê a distribuição de R\$66,6 milhões em dividendos referente ao ano de 2015. Os dividendos somados aos juros sobre capital próprio já pagos representarão um dividendo total por ação de R\$0,78. A despeito desse valor ser inferior aos dos últimos



anos, devido à redução do lucro líquido de 2015, ele representa um payout de 65,0%, que é levemente acima da nossa média histórica.

Agora volto a apresentação ao Laércio para ele fazer suas considerações finais.

**Laércio Cosentino:** Obrigado Maia.

Nos últimos 10 anos da história do Brasil, o cenário econômico permitiu que as empresas se focassem exclusivamente em seus negócios, priorizassem investimentos e se dedicassem a crescimento, mas em 2015 com reflexos em 2016, a agenda negativa entrou em cena com um PIB de -3,8%, um IGPM que não refletiu a inflação, um aumento da carga tributária com o fim da desoneração da folha de pagamento, um custo crescente de mão de obra, um cenário político partidário indefinido, um judiciário mais atuante e uma deterioração do ambiente de negócios.

Com tudo isto, o humor do mercado mudou e impôs a árdua tarefa de se adequar estruturas, preços e volume de negócios.

Em 2015, a agenda positiva dos anos anteriores teve que ser reprogramada para que fosse possível viver o atual momento sem desistir da grande oportunidade de negócios ainda presente no Brasil.

Com este espírito, a TOTVS realizou os ajustes necessários em sua estrutura para manter o equilíbrio entre receita e despesa, reavaliou as contingências judiciais como resultado do contínuo monitoramento e controle de riscos, sem perder a determinação da busca dos seus direitos; deu um passo importante com a aquisição da BEMATECH para se consolidar como o maior “player” de fornecimento de soluções para o segmento de varejo; ingressou de vez no mundo da subscrição com a MODALIDADE INTERA, mantendo a margem EBITDA anual superior a 20%; e manteve investimentos em tecnologia, sistemas e clientes de forma seletiva, em especial no último trimestre, com objetivo de entrar em 2016 com força total.

Em 2015, o licenciamento de software encolheu, mas a subscrição venceu, com um crescimento acima de 25% e dita o fortalecimento da TOTVS a médio e longo prazo.

Enfim, o grande legado de 2015 foram as decisões, definições e aquisições da TOTVS, que prepararam a companhia para os novos desafios do biênio 16/17.

A TOTVS segue em frente no seu projeto de consolidação do mercado brasileiro, ampliação de sua liderança segmento a segmento de atuação, conversão de seus clientes para subscrição, com o consequente processamento em nuvem, e adoção da plataforma de produtividade e colaboração, fluig, e de mobilidade a seus clientes.

O Brasil é maior que tudo isso que estamos passando e a TOTVS trabalha para isto!

Agora ficamos à disposição para a seção de perguntas e respostas.

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

Nossa primeira pergunta vem da Sra. Susana Salaru, Itaú.

**Susana Salaru:** Obrigada, bom dia Maia, bom dia Laércio. A gente tem duas perguntas, a primeira em relação à receita de manutenção. A gente quer saber se vocês poderiam elaborar um pouquinho se houve churn em 2015, qual foi o churn, se isso aumentou ao longo do ano e qual é a expectativa para 2016.

E a segunda pergunta é sobre o dissídio. A gente sabe que uma parte do dissídio já aconteceu agora no final de 2015, mas um pedacinho em São Paulo aconteceu em 2016, se vocês pudessem falar quanto foi o que já aconteceu e qual a expectativa da negociação aqui em São Paulo, obrigada.

**Gilsomar Maia:** bom dia Susana, Maia falando. Bom, começando pelo último tópico que você colocou, o acordo coletivo de São Paulo ele foi fechado agora no final do mês de fevereiro. Ele foi fechado em 10,27% para o ano sendo que desses 10,27%, 8,5% são aplicados a partir da data-base de janeiro e os restantes serão aplicados a partir de novembro - então os adicionais 2,70% se não me engano.

**Susana Salaru:** 2,70%.

**Gilsomar Maia:** isso vai dar um efeito dentro do ano próximo a 9%. De fato foi um processo bem intenso de negociação coletiva que foi realizado entre representantes das empresas e dos trabalhadores. Eu acho que de lado a lado houve uma leitura bem importante a respeito do contexto atual, enfim, eu acho que é um pouco inclusive de mudança de tendência que a gente viu de reajuste nos últimos anos que tinham sido acima de inflação de maneira relevante. Então eu acho que é talvez uma mudança até de leitura de momento.

Com relação à receita de manutenção e ao churn de fato a gente teve um churn em geral mais alto ao longo do ano de 2015, inclusive foi um pouco crescente eu diria... é claro que ele tem alguma volatilidade ao longo dos meses - mas a gente viu uma crescente na medida que os meses foram passando. Mais para o final do ano esse churn ele oscilou entre 4% e 6%...

Enfim falar em perspectivas para 2016 eu acho que é bem complicado na realidade. Eu pelo menos não tenho hoje elementos nas minhas mãos para te dizer que a gente vai ter uma queda ou mesmo uma elevação; eu acho que, sem dar nenhum tipo de guidance com relação a esse tema, eu acho que é difícil a gente fazer alguma inferência se a gente vai ter uma redução nisso.

Obviamente, internamente todo mundo está trabalhando para sempre tentar manter esse indicador num patamar mais baixo do que isso, mas também tem variáveis que não estão 100% sobre o nosso controle e que impactam o churn.

**Susana Salaru:** só uma clarificação: os 4% a 6% que você disse que variou em 2015 é o trimestre ou é ao ano?

**Gilsomar Maia:** ao ano.

**Susana Salaru:** beleza, obrigada. É isso.

**Operadora:** próxima pergunta Daniel Federle, Credit Suisse.

**Daniel Federle:** Bom dia a todos. A minha primeira pergunta é com relação à margem. Dado que o cenário econômico deve continuar bem desafiador em 2016 eu queria ouvir quais são os principais esforços, quais as principais apostas da empresa para conseguir retomar um patamar maior de margem e quão rápido deve isso acontecer.

E a minha segunda pergunta é mais com relação à Bematech que também mostrou uma compressão de margem e eu queria saber se isso estava totalmente nos planos da empresa antes da aquisição, se tem decepcionado as expectativas ou se está totalmente dentro do esperado, obrigado.

**Laércio Cosentino:** É Laércio falando. A questão da margem da Totvs, nós fizemos um movimento de reestruturação para equilibrar despesas e receitas em dezembro. Nós já tínhamos feito um ajuste menor no 3T e estamos trabalhando muito no sentido de alavancar vendas. Já fizemos o nosso evento anual no começo de fevereiro alinhando todas as nossas franquias.

Na modalidade subscrição estamos trabalhando fortemente para que ela amplie dentro da Totvs. Então a gente acredita que as medidas necessárias para que a gente contivesse custos ao mesmo tempo trabalhando junto às oscilações de classe para que os dissídios também fossem compatíveis com momento econômico do Brasil, um IGPM também que começa a refletir a inflação do país, nós acreditamos que a gente começa a recuperar a margem que nós perdemos esse último quarter em relação à Totvs.

Em relação à Bematech, Maia?

**Gilsomar Maia:** em relação à Bematech... enfim, vários dos elementos que a gente mencionou na divulgação de resultados ele já estavam previstos na nossa análise da companhia. Obviamente não dá para prever 100% das situações; tem algumas variáveis ligadas por exemplo à variação cambial, à própria perda do incentivo de ICMS no estado do Paraná - se bem que a gente nunca inclui em análise da avaliação financeira das

empresas e esse tipo de elemento como um elemento fundamental numa avaliação de negócios, porque isso não é propriamente do negócio em si.

Mas tirando essas variáveis e a própria dinâmica de mercado, os outros elementos eles são parte da negócio que a gente avaliou, não teria nada muito fora do que a gente imaginou.

**Daniel Federle:** tá ótimo obrigado pessoal.

**Operadora:** próxima pergunta, Diego Aragão, Morgan Stanley.

**Diego Aragão:** Olá bom dia Maia, bom dia Laércio. Eu tenho duas perguntas, a primeira pergunta é com relação à sua estrutura de comissionamento. Me parece que a sua despesa de vendas, se a gente analisar como percentual tanto da receita de licença mais o delta de subscrição, ele permanece percentualmente praticamente estável com relação aos últimos anos, embora a subscrição esteja ganhando uma maior relevância no total dessa receita.

Dado que a subscrição... vamos imaginar um cenário onde eventualmente o cliente ele pode cancelar o serviço num período menor do que aquele que você estava esperando, como é que você ajusta essa estrutura de comissionamento? Isto é, você não está pagando muito upfront para sua força de vendas e tomando todo o risco de talvez aquele cliente não permanecer com você nos próximos três ou quatro anos, até ele se pagar? Essa é minha primeira pergunta.

**Gilsomar Maia:** bom dia Diego, é o Maia falando. Está muito claro para a gente qual tipo de pergunta que você está fazendo. Uma preocupação que a gente teve e que inclusive com o time interno é que a gente não teve incentivos desalinhados entre as modalidades comerciais, porque senão o que acontece no final do dia é que obviamente a força de vendas vai ser direcionada onde ela tem um nível de comissionamento mais atrativo. Então a gente não quis distinguir na realidade o volume de comissionamento que se obtém tanto em uma venda quanto em outra.

De fato a um descasamento em termos de reconhecimento de receita entre os dois modelos, mas é em termos gerais isso não deveria provocar um descasamento relevante no incentivo do time.

Com relação ao risco que você mencionou eu diria que ele é mitigado no nosso negócio na medida em que os clientes normalmente em subscrição eles não vão subscrever um volume inicial de acessos, digamos assim, ou de identidades, na totalidade que eles realmente pretendem ter quando uma vez o sistema estiver completamente pronto em uso.



Então isso faz com que, entre aspas, a venda de subscrição não se dê toda na largada. Isso é uma prática que a gente tem percebido e que é muito comum, e aí você associa um pouco mais a receita de subscrição com o próprio nível de intensidade de uso do sistema, e conseqüentemente também o comissionamento.

**Laércio Cosentino:** eu acho que esse é o ponto que mais equilibra o modelo, quer dizer quando você tem licença de uso geralmente ele quer comprar o maior número de licenças para ter um menor preço; quando você fala exatamente subscrição seria o equivalente a você em vez de consumir um valor total de energia na tua casa você pagar como você paga hoje: você acende uma luz e você consome, você apaga a luz e você não consome.

Então isso está bem alinhado: o comissionamento está condicionado exatamente àquilo que ele está trazendo e o cliente por sua vez ele consome só necessário, porque não tem sentido o cliente ele pagar um valor por mês que ele não está usando.

**Diego Aragão:** perfeito, bem claro. A minha segunda pergunta é com relação às contingências judiciais - e aí por favor me corrija se eu estiver errado na interpretação - mas quando a gente olha o montante que você vinha provisionando é praticamente um valor que você teve não recorrente agora duas vezes mais, ou maior do que aquilo que você vinha provisionando.

E a minha pergunta é: como é que a gente deveria interpretar isso para frente, isso é futuramente ele vai continuar pressionando o seu Ebitda? Você vai passar a provisionar mais ou não, ou efetivamente é one-time e aí a gente deveria esperar o nível de provisionamento dos últimos anos desconsiderando esse efeito que aconteceu no trimestre? Obrigado.

**Gilsomar Maia:** Diego, com relação às contingências, de fato esse número ele é bem mais relevante do que o rito normal por ano, porque de fato houve todo um processo que envolveu a revisão dessa carteira de litígio, que era uma carteira muito mais distribuída por um contexto de geografia do que por especialização.

Então isso implicou inclusive que a gente fizesse a substituição de alguns desses assessores legais - que mais uma vez tinham uma abordagem muito mais regional do que propriamente por especialização - e a gente tinha... no fundo, mesmo processos com similaridades, você tinha um tratamento muito distinto desde a condução até a própria avaliação e prognóstico e valores envolvidos nessas causas.

Então a gestão disso tornava-se no dia... no final do dia não sendo muito eficiente, e a gente fez uma reorganização de toda essa carteira distribuindo por escritório de acordo



com a especialidade deles, e aí você passa a ter uma maior uniformidade de análise de condução, de avaliação desses processos.

Mas voltando na tua pergunta, que é ligada olhando para frente a esse tema de contingências... eu não acredito que a gente tenha uma elevação relevante nisso a ponto de romper com o que é o nosso histórico. Eu acho que isso aqui que ele parte, esse montante que a gente está falando no trimestre, ele tem uma questão muito mais relacionada ao estoque que a gente tem hoje de processos em aberto.

A não ser que a gente tivesse um aumento muito relevante no volume de processos - é claro que o contexto econômico sempre pode influenciar nisso - mas eu não acredito que isso seja algo pelo menos que tenha se mostrado factível este momento.

**Laércio Cosentino:** um ponto relevante também, Diego, é o seguinte: a partir do momento em que nos uniformizamos, como eram vários escritórios uniformizamos qual é a definição de cada uma das ações, nós também conquistamos uma inteligência dentro da companhia de saber exatamente como é que nós devemos daqui para frente trabalhar para que não amplie e que a gente defenda daquilo que se tem.

Esse valor provisionado ele é importante porque não é um valor que a empresa vai ter que pagar; nós vamos trabalhar para minimizar muito isso, tem um trabalho em curso nesse sentido, ok?

**Diego Aragão:** perfeito. Só pegando uma carona: vocês podem compartilhar qual foi o período que foi reavaliado e se existiu algum processo com tamanho maior ou esse montante é espalhado em dezenas ou até mesmo centenas de processos?

**Gilsomar Maia:** veja, isso aqui não se refere a um período em específico; se refere a todo o universo de processos que existem em aberto, independentemente da data deles - e aí você tem o ritmo natural que cada processo desse tem dentro da justiça, e então você tem processos mais antigos, outros mais recentes;

Obviamente a carteira tende a ser um pouco mais recente comparado a se você olhar a distribuição dela; mas sim, tem processos mais antigos envolvidos nisso. Tem alguns processos maiores em termos de análise de distribuição, mas não é um assunto ligado a dois outros processos exclusivamente.

**Diego Aragão:** perfeito, obrigado gente.

**Gilsomar Maia:** de nada.

**Operadora:** lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Próxima pergunta Diego Aragão, Morgan Stanley:

**Diego Aragão:** obrigado pelo follow up gente. Só para entender um pouquinho mais de Bematech qual é a perspectiva que vocês estão enxergando para empresa, e eu queria entender especificamente sobre a conversão, o processo de conversão de clientes por exemplo para a nota fiscal eletrônica. Como é que isso está acontecendo dentro da sua base e se hoje a Bematech está conseguindo manter market share ou se efetivamente ela está enfrentando uma concorrência muito acirrada nessa frente. Obrigado.

**Gilsomar Maia:** com relação à nota fiscal eletrônica a gente tem cenários diferentes dependendo do estado: o estado de São Paulo, por exemplo, ele optou por um caminho que é o aparelho que se chama de S@T, que substitui a impressora fiscal e ele "sincroniza" o contribuinte com o fisco diretamente.

Em termos de market share a Bematech tem sido bem-sucedida em conseguir ocupar, digamos assim, o espaço que a impressora fiscal tem deixado vendendo S@T, vendendo soluções fiscais.

A Bematech tem um conjunto bastante interessante de soluções fiscais do ponto de vista de sofrer também, porque se vocês se colocar no lugar de um varejista por exemplo que tenha operação em todos os estados do Brasil, para você ter uma visão consolidada da sua tributação e da sua gestão fiscal é algo bem complexo - e a Bematech, nesse sentido, como ela tem soluções que atendem a toda essa variedade de legislações estaduais, ela em cima disso desenvolveu uma solução de software que dá uma visão consolidada para o cliente, e isso é bastante interessante para você poder administrar toda essa complexidade.

Em termos de market share eles têm conseguido ocupar o espaço deixado pela impressora por esses equipamentos, por esse tipo de solução também. É claro que se você analisar individualmente a impressora - e era sabido isso por nós e pelo mercado geral, que ela tem uma margem bastante elevada - essas outras soluções logo de largada não proporcionam a mesma margem nem de perto do que era a impressora fiscal.

Mas como eu comentei há pouco, o fato de você entrar com esse tipo de solução seja ela de Nfce - que é a nota fiscal de consumidor eletrônica, seja S@T e em cima disso você colocar essa plataforma de gestão fiscal você vai na realidade alavancando outras soluções em cima da solução que cumpria o papel da impressora fiscal.

Então você tem um potencial de elevar o nível de recorrência e de alavancar mais ainda de software em cima desse espaço que está sendo ocupado. A competição é bem forte nesse segmento, sem dúvida, mas a gente acompanha, o monitoramento que o time de Bematech faz de market share eles têm sido bem hábeis em manter a presença deles de mercado.

**Laércio Cosentino:** um ponto importante também: a impressora não era subscrição, você vendia um bem; quando você fala do S@T, fala da nota fiscal ao consumidor eletrônica, na realidade é uma subscrição, você se conecta e todas as suas transações estão passando pelos servidores Totvs Bematech para fazer a integração com o governo.

Então se a gente olhar a impressora, era alguma coisa que você vendia one-shot, esperava quebrar ou expandir o varejo para você vender um novo, e a partir do momento do S@T e nota fiscal eletrônica, o início é menor, mas você tem uma receita recorrente em cada uma das transações. Isso é muito positivo no conceito de subscrição e da ampliação da receita recorrente - fato que a Totvs está trabalhando arduamente nos últimos anos.

**Diego Aragão:** entendido, perfeito. E se me permitir só mais uma pergunta: eu acho que respondendo à pergunta da Susana, Maia, você disse que o cenário atual macro, político, acaba deixando muito difícil tentar avaliar o que vai ser 2016; mas pelos dois primeiros meses que já estão fechados, e a gente já tem praticamente o 1T fechado, no lado operacional, seja no churn, renegociação de contratos com alguns clientes, ou o repasse de inflação para os clientes, como é que vocês estão vendo ou como foram esses dois primeiros meses do ano que já estão fechados? Obrigado.

**Gilsomar Maia:** Diego comparando com o que a gente viu no 4T - eu acho que você está se referindo muito mais à demanda e à interação dos clientes com a gente - a gente não viu uma mudança muito expressiva com relação a esse cenário que a gente está discutindo aqui de 4T.

De fato eu acho que, enfim, o clima de espera e de ver de fato qual vai ser o desfecho desse momento que a gente está vivendo ele está presente. Eu não sei se eu chegaria a dizer que o país está parado; mas eu acho que é quase isso em alguns momentos, e enfim, eu não tenho elementos aqui que possam demonstrar uma piora ou melhora expressiva nesse sentido para este 1T.

**Laércio Cosentino:** mas podemos falar que a empresa está muito mais preparada para os desafios econômicos de 2016. Eu acho que nós estamos com força total para realmente trabalhar de forma adequada no mercado que nós temos atualmente - e não se descuidando, isso é importante, porque a gente poderia melhorar muito a margem simplesmente diminuindo projetos, você sacrificando um pouco o futuro da companhia.

Isso é coisa que a Totvs nunca fez que nunca vai fazer: a gente olha sempre o cenário no nosso mercado no médio e longo prazo. As coisas vão voltar sim, o Brasil volta a crescer - volta - e nós estamos preparados para este momento.



**Gilsomar Maia:** e os ajustes que foram feitos no 4T, eles foram feitos dentro desse contexto que você está chegando nos números. Então isso já dá uma visão para a gente de que o cenário teria que ter uma piora relevante em relação ao que a gente viu no 4T para que esses ajustes não se mostrassem suficientes.

**Laércio Cosentino:** e é importante também que a gente não vai ficar fazendo ajustes na companhia a cada quarter; então realmente a gente tem que fazer cada ajuste desses, uma empresa que depende de pessoas, uma empresa que depende de investimentos antecipados para poder desenvolver o futuro, não tem por que fazer a todo instante - mas estamos preparados para aquilo que nós temos hoje.

**Diego Aragão:** ok obrigado Laércio, obrigado Maia, bom dia.

**Gilsomar Maia:** bom dia.

**Operadora:** Novamente, para fazer uma pergunta favor digitar asterisco um, estrela um.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Laércio Cosentino para as considerações finais. Por favor Sr. Laércio, pode prosseguir.

**Laércio Cosentino:** Eu quero agradecer a participação de todos nessa teleconferência e dizer que nós continuamos focados e trabalhando para entregar o presente e o futuro dessa companhia independente de qualquer que seja - Lava Jato, qualquer que seja a situação, qualquer que seja o governo - Nós entendemos que o Brasil é uma oportunidade e nós entendemos que a Totvs tem um papel relevante para que as empresas se tornem cada vez mais competitivas.

Esse é o nosso papel: nós investimos para poder estar um passo à frente das necessidades dos nossos clientes. Nós temos que ser competitivos para que os nossos clientes sejam competitivos, é isso que nós estamos fazendo, muito obrigado.

**Operadora:** A áudio conferência da Totvs está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia, obrigada.