

Operadora: Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da TOTVS referente aos resultados do 1T16. Estão presentes os senhores Laércio Cosentino, CEO, e Gilsomar Maia, CFO e Diretor de Relações com Investidores.

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. 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 1º trimestre de 2016 da TOTVS.

Gostaria de iniciar com os principais eventos recentes, apresentados no **slide 3**.

Em 15 de fevereiro de 2016, o sindicato das empresas (Seprosp) e o sindicato dos trabalhadores (Sindpd) do setor tecnologia da informação de São Paulo celebraram convenção coletiva que estabeleceu reajuste salarial de 10,67%, sendo 8,5% aplicados na data-base de 01 de janeiro de 2016 e 2,17% na data-base de 01 de novembro de 2016. É importante mencionar que a cidade de São Paulo representa aproximadamente 43% da folha de pagamento total da TOTVS.

Em 26 de abril de 2016, a Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária aprovou a distribuição de dividendos no valor de aproximadamente R\$66,6 milhões, correspondentes a R\$0,40 por ação, referentes ao exercício de 2015, a serem pagos em 11 de maio de 2016. Esse valor de dividendos somado aos juros sobre capital próprio pagos de em 19 de agosto de 2015 e em 13 de janeiro de 2016 totaliza 65% do lucro líquido de 2015.

A mesma assembleia geral também aprovou a nova composição do Conselho de Administração, formada por 9 membros, sendo 8 independentes, com mandato até a assembleia ordinária de 2018. Além da minha reeleição, foram reeleitos Pedro Passos,

Germán Quiroga, Pedro Moreira Salles, Maria Helena Santana, Sérgio Földes, Danilo Ferreira da Silva e Wolney Betiol, e eleito Mauro Rodrigues da Cunha.

Na primeira reunião de conselho após a assembleia, Pedro Passos e Germán Quiroga foram reeleitos presidente e vice presidente do conselho, respectivamente, e foram indicados os membros do conselho que comporão os comitês. Para o comitê de Gente e Remuneração serão Pedro Moreira Salles e eu, como Diretor-Presidente da Companhia. Para o Comitê de Auditoria serão Maria Helena, Danilo Ferreira e Mauro Rodrigues da Cunha. E, para o Comitê de Estratégia e Tecnologia serão Germán Quiroga, Wolney Betiol e eu.

Agora passo a apresentação ao Maia para dar início aos comentários sobre o resultado do trimestre a partir do **slide 4**.

Gilsomar Maia: Obrigado Laércio. Bom dia a todos.

Os resultados consolidados do 1T16 apresentados nas Informações Trimestrais contemplam o resultado da Bematech para o período. Com o objetivo de preservar a comparabilidade, apresentamos os resultados consolidados pró-forma (não auditado) que combinam os resultados de TOTVS e Bematech correspondentes a 3 meses para o 1T15 e 4T15.

A receita total do trimestre apresentou redução de 1,0% ano contra ano e de 3,5% trimestre contra trimestre, principalmente pela queda de 12,9% ano contra ano e 12,2% trimestre contra trimestre da receita não recorrente, apresentada no gráfico à esquerda do slide. Já a receita recorrente cresceu 8,7% ano contra ano e 3,1% trimestre contra trimestre.

Esse comportamento das receitas recorrentes e não recorrentes levou a participação das receitas recorrentes para 60,6% da receita total do 1T16, o que representa 5,4 pontos percentuais acima do 1T15.

Quando analisada por negócio, no gráfico à direita do slide, a receita de software elevou sua participação para 64,4% sobre a receita total do trimestre, resultado principalmente: (i) da redução da participação da receita de hardware no período, que representou 10% da receita total; e (ii) do crescimento das receitas recorrentes de software, conforme apresentado no **slide 5**.

Como pode ser observado no gráfico à esquerda do slide, a receita de software manteve o comportamento já apresentado nos trimestres anteriores, de crescimento da receita recorrente de subscrição e de redução da receita não recorrente de taxas de licenciamento.

A receita de subscrição cresceu 16,3% ano contra ano e superou pela primeira vez a receita trimestral de licenciamento, mesmo esta última tendo o incremento do modelo corporativo no trimestre.

O crescimento da receita de subscrição se deu pela maior participação das vendas a clientes de médio e pequeno portes, especialmente na modalidade TOTVS Intera, que

também contribuiu para a elevação do ticket médio de novas mensalidades de subscrição no trimestre.

A receita de manutenção cresceu 5,6% ano contra ano, a despeito do menor volume de vendas de licenças em períodos anteriores e do maior volume de cancelamentos parciais de manutenção em decorrência da crise econômica.

Quando somadas, as receitas de subscrição e de manutenção compensaram a queda de taxa de licenciamento e levaram a recorrência da receita de software para 85,5% no 1T16, e representa 6,2 pontos percentuais acima do 1T15.

No gráfico à direita do slide, vemos que a margem de contribuição de software caiu 2,5 pontos percentuais ano contra ano, principalmente pela queda de taxa de licenciamento e pelo descasamento entre a inflação do IGP-M repassada na receita de manutenção e a inflação de custos do período.

Na comparação trimestre contra trimestre, a margem de contribuição cresceu 3,2 pontos percentuais, mesmo com o reajuste salarial de 8,5% em São Paulo, aplicado na data-base de 01 de janeiro de 2016.

Essa evolução de margem se deu principalmente pela redução dos custos recorrentes com pessoal, resultante da readequação de estrutura promovida ao longo do segundo semestre de 2015.

No gráfico à esquerda do **slide 6**, temos a queda de 30,2% ano contra ano da receita de licenças, que totalizou R\$51,5 milhões no 1T16. Essa redução se deu principalmente: (i) pela crise econômica brasileira, que afetou mais notadamente a dinâmica de vendas a clientes de maior porte; (ii) pela migração de parte do pipeline de vendas a clientes novos para a modalidade de subscrição, especialmente entre clientes de menor porte; e (iii) pela queda de 40% do incremento de licenças do modelo corporativo.

No modelo corporativo, o cliente tem acesso irrestrito aos sistemas de gestão e paga um incremento de licença no início de cada ano com base em seu crescimento real do ano imediatamente anterior. Dessa forma, a redução de incremento retrata o menor ritmo de crescimento dos clientes sob esta modalidade no ano de 2015.

No gráfico à direita do slide, vemos que o total de clientes adicionados caiu 21% ano contra ano e 4,4% trimestre contra trimestre. A redução ano contra ano é consequência principalmente do menor número de microempresas adicionadas como novos clientes de subscrição, resultado principalmente da crise econômica brasileira.

Na comparação trimestre contra trimestre, a redução se deu principalmente entre clientes novos adicionados de licenciamento, refletindo, além da crise econômica, a migração de vendas a clientes novos para a modalidade de subscrição.

Agora, convido a todos a passarem para o **slide 7**, para falarmos sobre serviços e hardware.

No gráfico à esquerda do slide, temos a receita de serviços que caiu 0,9% no 1T16, quando comparado com o 1T15, e 4,5% na comparação com o 4T15. A variação ano contra ano é resultado principalmente da redução de 8,3% nos serviços de implementação de software do período, consequência do menor ritmo de vendas

observado nos últimos trimestres; e do crescimento de 14,2% dos serviços não relacionados à implementação de software, que representaram 37,7% da receita de serviços no 1T16.

A margem de contribuição de serviços cresceu 9,4 pontos percentuais no 1T16, quando comparado com o trimestre anterior, mesmo com o reajuste salarial em São Paulo e com redução da receita de serviços no período. Essa recuperação da margem de contribuição de serviços é consequência principalmente da redução dos custos recorrentes com pessoal, resultante da readequação de estrutura promovida ao longo do segundo semestre de 2015.

Em hardware, à direita do slide, a queda de 4,6% da receita no 1T16, na comparação com o 1T15, reflete principalmente o menor ritmo de abertura de novos estabelecimentos e as mudanças na legislação fiscal, sobretudo no Estado de São Paulo, onde as impressoras fiscais foram substituídas pelo equipamento fiscal S@T, que possui menor valor unitário.

Aqui é importante destacar que 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.

Na comparação trimestre contra trimestre, a redução de 25,3% da receita também é consequência da sazonalidade nas vendas de hardware no período.

Esse comportamento da receita de hardware, combinado com o aumento de custo do hardware pela apreciação do dólar frente ao real ao longo do ano de 2015 e com a redução da receita de subvenção governamental estabelecida pelo Governo do Estado do Paraná desde setembro de 2015, resultou na queda da margem de contribuição de hardware no período.

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

Começando pelo gráfico no canto esquerdo superior, as despesas de vendas e comissões em conjunto caíram 1,8% ano contra ano e 6% trimestre contra trimestre, reduzindo sua participação sobre a receita total do 1T16 em 0,4 ponto percentual trimestre contra trimestre.

Essa redução se deve principalmente: (i) à queda das despesas com comissões, devido ao mix de vendas entre taxas de licenciamento e subscrição e ao mix de vendas entre franquias e unidades próprias; e (ii) à readequação de estrutura de custos com pessoal promovida ao longo do segundo semestre de 2015, a despeito do reajuste salarial em São Paulo já mencionado.

Vale também mencionar que realizamos ajustes recentes no modelo de remuneração da força própria de vendas com o objetivo principal de alinhar os incentivos relacionados ao modelo de subscrição, o que tende a causar um crescimento das despesas de vendas em um ritmo superior ao da receita total de software no curto prazo.

No canto direito superior, as despesas de propaganda e marketing representaram 1,5% da receita total do 1T16, ante 1,8% no 1T15. Essa redução é consequência principalmente da revisão do plano geral de marketing da Companhia, bem como o início da integração das atividades de marketing da TOTVS e da Bematech.

Já as despesas com provisão para crédito de liquidação duvidosa, no canto esquerdo inferior, representaram 1,4% da receita total no 1T16, ante 1,8% no 1T15 e 2,0% no 4T15. Esse patamar de provisão reflete o nível de inadimplência observado na operação durante o período.

Vale mencionar que, tendo em vista o atual nível de inadimplência geral no mercado, a Companhia manterá sua política de análise de crédito, bem como seus esforços para recuperar créditos já provisionados.

E por último, as despesas gerais e administrativas somadas aos honorários da administração e outras despesas cresceram 2,2% ano contra ano e decresceram 3,5% trimestre contra trimestre, quando desconsiderados os itens não recorrentes do 4T15.

Na comparação trimestre contra trimestre, a redução reflete principalmente a redução de headcount promovida no 4T15 e o início da integração das áreas administrativas de TOTVS e Bematech.

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

O EBITDA do 1T16, no gráfico à esquerda do slide, totalizou R\$114,6 milhões, redução de 12,4% ano contra ano e crescimento de 34,8% sobre o EBITDA ajustado do 4T15.

A margem EBITDA do trimestre atingiu 20,8%, o que representa uma redução de 270 pontos-base ano contra ano e um aumento de 590 pontos-base trimestre contra trimestre.

Essa redução ano contra ano se deu principalmente: (i) pela redução da margem de contribuição de software, decorrente da queda nas vendas de licenças de software; (ii) pelo descasamento entre a inflação de receitas e a de custos recorrentes; e (iii) pela redução da margem de contribuição de hardware, especialmente pelos efeitos em preço e custo decorrentes da variação cambial do período e pela diminuição da subvenção concedida pelo Estado do Paraná.

Já o crescimento trimestre contra trimestre resultou principalmente da recuperação da margem de contribuição de software e de serviços, e da otimização das estruturas administrativas.

No lucro líquido, gráfico à direita do slide, a redução ano contra ano resultou majoritariamente do resultado financeiro negativo registrado no 1T16, consequência principalmente: (i) do aumento no endividamento líquido; e (ii) do resultado positivo da venda da participação minoritária na ZeroPaper no 1T15.

Na comparação trimestre contra trimestre, a margem líquida ajustada cresceu 30 pontos-base, principalmente por conta do crescimento da margem EBITDA do período.

Falando agora de fluxo de caixa e dívida no **slide 10**.

O Caixa Bruto reduziu R\$71 milhões no trimestre, resultado principalmente:

- (i) do lucro líquido de R\$102 milhões, já após a exclusão dos itens que não afetam caixa;
- (ii) dos investimentos em capital de giro de R\$74 milhões, impactado principalmente pelo pagamento antecipado de soluções contratadas para operação de Cloud no montante de R\$18 milhões e do aumento de estoques no valor de R\$8 milhões no período;
- (iii) pelo pagamento de juros sobre capital próprio referentes ao segundo semestre de 2015; e
- (iv) da amortização parcial do principal do financiamento contratado em 2013 pela TOTVS junto ao BNDES e da amortização parcial de principal das debêntures da Bematech emitidas em 2014.

Com isso, a dívida líquida encerrou o trimestre em R\$473,5 milhões, correspondente a 1x EBITDA ajustado dos últimos 12 meses.

Agora volto a apresentação ao Laércio para suas considerações finais no **slide 11**.

Laércio Cosentino: Obrigado Maia.

No 1T16, a combinação entre o cenário econômico brasileiro e a transição do modelo de licenciamento para o de subscrição de software resultou na redução ano contra ano de 1% da receita total da Companhia. A receita de subscrição cresceu 16% e, como percentual da receita total, superou a receita de taxa de licenciamento, que decresceu 30,2% ano contra ano.

A margem EBITDA encerrou o 1T16 em 20,8%, 590 pontos-base acima da margem EBITDA ajustada do 4T15. Essa recuperação de margem trimestre contra trimestre se deu, mesmo com a redução de 3,5% da receita total e com a sazonalidade do reajuste salarial em São Paulo, principalmente pela readequação da estrutura de custos promovida pela Companhia no segundo semestre de 2015.

Entendemos que o cenário econômico é delicado, mas estamos confiantes de que estamos no caminho certo na integração das operações da Bematech, parte da execução da nossa estratégia, que tem como pilares: (i) Segmentação – com soluções de negócio ainda +essenciais, ou seja, especializadas no *core business* dos nossos clientes; (ii) SaaS – com soluções baseadas no modelo de subscrição, preparadas para serem utilizadas em cloud, por meio de dispositivos móveis; e (iii) Plataforma Fluig - integrando coisas (IoT), pessoas e negócios de forma agnóstica.

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 de Sra. Susana Salaru, Itaú.

Susana Salaru: Bom dia Laércio, bom dia Maia. A gente tem duas perguntas, primeiro na parte de receita de manutenção, a gente queria entender um pouco a dinâmica como é que ela está evoluindo, se a gente está próximo de um ponto de inflexão onde a gente vai voltar a ver a receita de manutenção crescendo em linha com a inflação, ou se a tendência de redução do escopo que as empresas estão pedindo vai continuar acontecendo e a gente deve continuar vendo um churn mais elevado que o histórico. E se vocês pudessem também comentar qual o nível de churn que está atualmente. Essa seria a nossa primeira pergunta em relação à receita de manutenção.

A segunda, se vocês pudessem falar um pouquinho do processo de integração da Bematech, principalmente em relação à capilaridade das revendas, quanto vocês já conseguiram acessar, quanto das 4000 revendas que vão ser convertidas e também em vender software da Totvs, quantas vão ficar exclusivamente de Bematech, como é que vai ser, como é que vocês vão conseguir se beneficiar dessa capilaridade, obrigada pessoal.

Gilsomar Maia: Bom dia Susana tudo bem? Aqui é o Maia falando. Bom, com relação à tua primeira pergunta ligada à manutenção, a manutenção ela de fato tem sido impactada pela redução das vendas de licença, primeiro ponto.

O segundo, principalmente no ano passado a questão do IGPM, que eu acho que é a mais “lincada” com a tua pergunta, e em terceiro o churn também.

Com relação a uma primeira variável ligada às licenças eu acho que a própria venda de licenças já reflete por si só esse fluxo mais reduzido de entrada da manutenção. O churn desse trimestre ele se mostrou muito parecido com o do 4T, e eu cheguei até a comentar no 4T que se a gente anualizasse o churn no 4T a gente teria algo como 6% no ano, próximo de 6% no ano.

A gente não viu uma mudança relevante nisso, ou seja nem para melhor e nem para pior, então se mostrou relativamente estável - o que é acima dos nossos patamares históricos ainda.

Com relação ao IGPM, aquela recuperação do IGPM no final do ano passado, e ali nos últimos dois, três meses do ano, como eu havia comentado no quarter passado contribuiu pouco para o resultado do último trimestre, e para esse trimestre a gente já vê uma contribuição maior.

Agora é fato que com esse nível de churn e com a redução de licenças a gente de fato não tem visto a manutenção andar totalmente casada com a evolução do IGPM, porque tem essas duas forças contrárias.

Pelo menos a curto prazo eu acho que é difícil a gente trazer algum elemento aqui que mude relevantemente esse cenário, porque para isso eu precisaria dizer que o churn teria que cair relevantemente ou a licença se recuperar fortemente também para que a gente pudesse ver o crescimento da manutenção ainda mais em linha com o IGPM.

Agora, comparativamente ao 4T quando a gente olha trimestre contra trimestre a manutenção no trimestre passado cresceu 1,2% e esse trimestre ela já cresceu 2,4, o que mostra que a recuperação do IGPM ela já está se refletindo na manutenção, talvez não na integridade por conta dessas outras duas variáveis que eu comentei.

Com relação à segunda pergunta ligada à integração das revendas da Bematech numa linha do tempo em relação à integração da Bematech as frentes que a gente iniciou primeiro foram as frentes de integração administrativa das áreas administrativas da Bematech com as áreas administrativas da Totvs; eu diria que essa talvez é uma das frentes que está mais avançada.

A segunda foi uma frente de integração que eu diria mais comercial e mais ligada propriamente ao time de software, com o time de software da Totvs, e o time de hardware da Bematech que basicamente absorveu a liderança da nossa operação para micro empresa basicamente, o que a gente chama de Fly-01.

Então para esse mercado de microempresa, que é o grande mercado de atuação das revendas, ainda não houve uma mudança em termos de atuação relevante. Então a gente não alterou a vida das revendas, elas continuam tendo uma vida muito parecida ao que era antes da junção e de Totvs com a Bematech.

Eu diria que essa mudança ela tende a levar um pouco mais de tempo porque a gente tem que evoluir um pouco mais na integração dessas soluções, porque você embarcar o software da Totvs no hardware da Bematech e levar essa solução para ponta já para ser vendida, pronta para ser vendida.

Então isso tem alguma maturação. Hoje em dia então a gente não tem ainda uma alteração relevante nessa realidade das revendas.

Laércio Cosentino: complementando Susana, é Laércio falando. A integração da parte comercial dar-se-á na parte de baixo, exatamente nos canais vendendo o software exatamente para as pequenas empresas, o que é exatamente a habilidade que eles têm, com a integração de software e hardware no modelo de subscrição. Isso vem caminhando e acho que neste ano a gente colhe uma boa sinergia.

E nas grandes contas, exatamente longe do SMB, são grandes empresas principalmente no varejo que conseguiram enxergar nessa união de Totvs e Bematech uma empresa capaz de dar suporte, um suporte adequado na operação principalmente nas grandes redes de distribuição no Brasil.

E o SMB vem na terceira fase como o Maia comentou.

Gilsomar Maia: nas grandes contas, Susana, só complementando, a gente não tem atuação na revenda. Desde sempre a Bematech ela tinha um time que eles chamavam de corporativo que já atuava nas grandes contas e esse time corporativo ele passou a trabalhar em conjunto com o nosso time Private, que também já atendia grandes contas.

Então tem uma sinergia porque há expertises diferentes aí. O time de Private ele já tem uma expertise de venda de software também com serviço de consultoria, e o time corporativo da Bematech passa a integrar o time Private da Totvs com uma expertise de hardware, então nessa linha que o Laércio falou.

É uma abordagem completa para esses clientes, sendo que a gente consegue falar tanto de automação comercial, soluções de retaguarda, frente, soluções fiscais, tem uma abordagem bem completa mesmo.

Susana Salaru: legal pessoal, obrigada.

Gilsomar Maia: de nada.

Operadora: a próxima pergunta vem de Diego Aragão, Morgan Stanley.

Diego Aragão: Olá bom dia a todos, obrigado pela pergunta. Duas perguntas do meu lado: uma é a melhora de PDD no 1T eu queria só entender se existiu algum ponto específico nesse 1T dado que quando eu olho para o histórico pró-forma eu percebi que esse número veio um pouco abaixo, obrigado.

Gilsomar Maia: bom dia Diego, Maia falando. Assim, não houve nada extraordinário. Você tem razão, a PDD comparada pelo menos aos resultados recentes que a gente viu no último ano ela veio num patamar inferior. Eu sei que o momento é um momento que exige cautela que nesse assunto específico, porque o nível de inadimplência geral no mercado ele tem se mostrado ainda em patamares elevados.

É bem verdade que quando a gente fala de 1,4% da nossa receita se a gente voltar um pouco mais no histórico além de um ano 1,4 por si só ainda mais alto do que os nossos patamares históricos.

É claro que a gente tem que colocar no contexto atual de mercado, e o teu comentário eu acho que ele está mais voltado a essa direção; mas assim, 1,4 ainda é maior do que o nosso histórico de companhia, porém ele é um pouco abaixo do nosso histórico recente.

Não tem nenhum item extraordinário nisso, eu acho que o último quarter talvez tenha sido um item, um ponto mais fora da curva quando a gente rodou 2,2% se não me falha a memória, acima de 2% da receita. Eu não me recordo da gente ter tido em outro momento pelo menos na história recente da empresa um patamar de 2% da nossa receita como o PDD.

Então o 4T talvez tenha sido um ponto mais fora da curva, e isso deu uma provisão obviamente mais reforçada para gente - agora é um ponto que a gente continua tendo bastante atenção. Da mesma forma como no tri passado eu quando questionado se 2%

era um patamar que a gente deveria entender como normalizado para a empresa eu não via dessa maneira, eu acho também que a gente tem que aguardar um pouco mais para não tratar 1,4 também como um patamar atual.

Eu acho que há um pouco de cautela nesse tema. Naturalmente você deve imaginar que a gente está fazendo tudo o que a gente pode no dia-a-dia com relação a esse tipo de assunto, mas eu sei também que tem variáveis de mercado que a gente não pode ignorar. Mas sendo objetivo no que o questionamento não tem nenhum item extraordinário que tenha levado a esse patamar.

Diego Aragão: Perfeito Maia, foi bem claro. A minha segunda pergunta ela é um pouco mais... talvez até, Laércio, fique à vontade para responder porque ela é um pouco mais estrutural. A gente está vendo essa queda bem forte na parte de licença, que ainda é o principal fator de geração de receitas de serviço e por fim de manutenção até mesmo como a Susana perguntou.

Você vê em algum ponto nos próximos anos essa receita de licença ao menos estabilizando? E por que a pergunta? Como ela ainda tem uma participação muito grande no seu modelo de negócio eu não consigo enxergar esse ponto de inflexão e provavelmente ela vai afetar toda a minha expectativa futura.

E aí dentro dessa nova pergunta é: o quanto você consegue reverter através do seu modelo de subscrição ou o quanto deveria ser o mix de uma estabilização na licença mais um crescimento acelerado na subscrição para que você volte a ter um crescimento mais próximo do que você teve há dois, três anos atrás, obrigado.

Laércio Cosentino: Diego é Laércio. Dentro do nosso plano de subscrição, se a gente tirar o “efeito Dilma”, era um plano de quatro anos, onde no primeiro ano a gente entendia que a gente reconhece 25% da receita de subscrição, depois 50, 75 e 100 e a partir daí você tem uma receita adicional importante para companhia especialmente no médio e longo prazo.

Então o nosso plano inicial era um planejamento de quatro anos onde a receita de CDU iria caindo porque hoje a gente tem uma grande base e essa base migrar para software sendo que ela já tem as licenças ainda por algum tempo ela vai continuar comprando licenças. Então dentro do nosso planejamento era a subscrição passar a licença de uso a partir do segundo ano - e isso você viu que já passou nesse quarter, ok?

Então se você tirar o efeito econômico do país nesse momento, se não tivesse eu acho que o planejamento que nós tínhamos feito nós estaríamos tendo esse ponto que nós estamos contando para vocês agora a gente contaria só daqui a um ano, um ano, um ano e pouquinho.

Então o que a gente acredita é o seguinte: melhorando o cenário econômico você vai ter uma ativação de negócio, com a ativação do um negócio você vai ter uma base que

volta a ser compradora e aí a gente volta, ela vai estar mais alinhada ao nosso plano original dos quatro anos de migração de modelo.

Então quando você olha no médio e longo prazo o valor da companhia que traz o SMS e traz serviço eu mudaria um pouquinho. Vamos deixar o serviço à parte; o fato da gente ter uma subscrição mais rápida faz com que o serviço ele até ande um pouquinho mais rápido, porque você tem um valor menor de entrada, sobra mais dinheiro no investimento total para você também gastar em serviço, fazer as coisas mais rápido. Então eu acho que é positivo o serviço versus a subscrição.

O contrato de manutenção ele está embutido dentro da subscrição, quer dizer quando você assina uma subscrição tem um pedaço de contrato de manutenção que é o equivalente ao que a gente cobrava, tá certo? Então isso também não está afetando tanto o que era a receita de SMS. Então no final o que afeta mesmo é a queda da licença de uso face a um caixa menor que a companhia está tendo agora e que vai recuperar lá na frente ok?

Então quando você fala em termos de valor da empresa que você comentou, talvez a gente nesse momento vai ter uma redução de caixa, uma margem um pouco menor, mas é na construção de um novo modelo. Respondi?

Diego Aragão: sim, ficou bem claro. A única coisa que para mim ainda não é clara é... no plano inicial de 4 anos, se você contemplava uma média de adição de licença por trimestre em torno de 50, 55 milhões, ou se era baseado naqueles 70 milhões em média que você produziu ao longo de 4, 5 anos.

Laércio Cosentino: vamos lá. Eu te respondi indiretamente quando eu te falei que a gente fez o plano de quatro anos e o ponto de equilíbrio em que a subscrição passaria a licença de uso a partir do segundo ano, você tem a curva que você comentou, entendeu?

Quer dizer, nós estávamos dizendo o seguinte: como eu aloco no primeiro ano 25%, depois 50, 75 e 100 o nosso planejamento era passar no meio do segundo ano, porque você já tinha 75% da receita vindo de subscrição, das primeiras substituições, ok? E a licença de uso com uma queda maior.

Diego Aragão: perfeito, ficou claro agora Laércio, obrigado, obrigado pelas perguntas.

Laércio Cosentino: obrigado a você.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Luis Fernando Azevedo, Bradesco.

Luis Azevedo: Bom dia a todos. A minha primeira pergunta é com relação à sinergia com Bematech.

Vocês falaram que já fizeram boa parte do lado administrativo. Eu queria entender na parte de custo e do lado fiscal: quando é que a gente vai ter - eu acho que já foi entregue alguma coisa nesse 1T - eu queria saber se vocês têm algum número de vocês poderiam dividir com o mercado.

E quando vocês esperam para essa sinergia chegar na sua maturidade? Em um ano, dois anos? Eu acho que tem muita coisa ainda para ser feita em termos de melhorar margem, tanto o G&A da Bematech alinhando com o da Totvs, quanto também na parte de custo... na margem operacional do software.

Você poderia dar um pouco mais de visão, de cor a respeito disso? Essa primeira pergunta, obrigado.

Gilsomar Maia: bom dia Luis, é o Maia falando. Bom, com relação à integração administrativa eu acho que a palavra aqui de fato é integração. É claro que aquela sobreposição em termos de estrutura que existia, já houve uma racionalização dela.

O trabalho nessa frente administrativa ele passa a ser um trabalho, daqui em diante, um trabalho mais complexo no sentido de que a gente tem que ter o mesmo nível de ferramentas. Eu diria, para a gente ter mais eficiência administrativa, o ideal é que a gente tem o mesmo kit de ferramentas de sistemas, de fato de gestão, em ambas as operações, o que hoje não é uma realidade.

Então a gente integrou as operações, mas elas ainda estão rodando em realidades distintas em termos administrativos, mesmo em sistemas e rotinas internas. Então isso é algo, Luis, que na minha visão a gente deve levar em torno de um ano, um ano e meio e dependendo até dois para que a gente tenha essa homogeneidade em termos de sistemas, rotinas e estruturas administrativas.

Eu entendo que agora no curto prazo, o que a gente viu agora e o que a gente provavelmente vai ver no 2T, eu diria que é boa parte das sinergias que a gente consegue ter administrativas porque você está falando de duas companhias listadas, que obviamente tem um custo administrativo superior do que quando unidas em uma única empresa listada.

Para a gente obter mais eficiências, de novo, a gente precisaria trabalhar nessas frentes de processo, sistemas e rotinas mesmo para ter uma eficiência maior.

É claro que se a gente pensar como percentual da receita, se a gente atravessar esse primeiro "vale" da troca de modelo comercial de licença para subscrição e passar a ver um crescimento menos impactado por essa troca de modelo, se a gente ver o

crescimento menos impactado por isso é o em termos de top line, isso ajuda também na diluição de custos administrativos.

E você que já acompanha a gente desde lá do início se você voltar lá você vai ver que a gente sempre foi capaz de ter uma diluição de custos fixos e administrativos porque a gente também sempre conseguiu imprimir um bom ritmo de crescimento da nossa receita.

Então não dá para pensar esse tipo de atividade somente em termos de redução absoluta, de valor absoluto; eu acho que a gente tem uma estrutura que também dê lastro para a empresa crescer, e que você consiga crescer essa estrutura num ritmo inferior ao crescimento de receita dela.

É claro que neste momento em que a gente está no ponto talvez menos favorável da troca em termos financeiros, como o Laércio explicou antes aqui para o Diego, isso talvez não explicita tanto a sinergia administrativa que a gente consegue ter; mas eu imagino que em torno de um ano, talvez menos que dois, a gente consiga ter essa capacidade de ter mais eficiência administrativa; e a companhia tendo um ponto mais favorável na troca de modelo a gente vai ver mais claramente essa sinergia acontecer na diluição de custo administrativo como percentual da receita.

Laércio Cosentino: e importante também Luis - Laércio falando - nós tivemos um aumento de carga tributária, então se você pegar a questão do INSS, a questão da regulação da parte tributária do Paraná, isso teria uma receita maior e a gente já conseguiria enxergar algo melhor que a companhia já fez. Parte disso, parte das sinergias que nós capturamos nós entregamos para o governo.

Gilsomar Maia: sem falar também, já que você tocou no ponto de tributos, Laércio, sem falar também no aumento dos 2 para os 4,5%.

Luis Azevedo: legal. Uma segunda pergunta é com relação a top line, que é o mais difícil de prever: quando é que vocês imaginam que a gente vá conseguir ver um desempenho mais positivo da sua parte de top line?

Gilsomar Maia: olha Luis, aí você tocou num ponto hoje em dia mais complicado (risos), porque refletindo um pouco até sobre o trabalho de vocês que vivem de fazer projeção de mercado, se as variáveis dependessem somente da gente eu acho que era um exercício mais simples de ser feito.

Mas a gente tem variáveis externas que influenciam o resultado da Totvs e de todos os outros players de mercado que não estão sob nosso controle e é muito difícil a gente fazer qualquer tipo de inferência aqui.

Se a gente pensar somente em um modelo, como o Laércio colocou, os primeiros dois anos seriam os anos mais complicados pela troca de modelo. A gente vendo uma queda mais acentuada de licença talvez antecipe até um pouco esse ponto de inflexão, agora tem variáveis de mercado que são difíceis da gente falar agora, é coisa para acontecer eu acho.

Laércio Cosentino: eu acho que é importante - e não é nenhum guidance - mas tem muita coisa represada, quer dizer, todos nós estamos do mercado e sabemos o seguinte: a decisão de fazer investimento hoje principalmente nesses últimos dois quarters face às possíveis decisões que você vai ter semana que vem, inibem totalmente alguém de tomar uma decisão... de ter tomado uma decisão nos últimos 30, 60 dias.

Então é lógico que a retomada não é imediata de ter tido uma decisão lá em Brasília, mas com certeza você começa a ter um norte, começa a ter um direcionamento e aí eu acho que começa a deslanchar.

Luis Azevedo: tá legal, obrigado gente.

Gilsomar Maia: de nada.

Operadora: a próxima pergunta vem de Valder Nogueira, Santander.

Valder Nogueira: bom dia turma. Eu estava dando uma olhada nas métricas de taxa de licenciamento e, eu posso estar lendo errado, mas as variações que a gente vê nos principais KPIs de receita, de taxa, número de vendas realizadas e ticket médio de licenciamento; do que a gente viu no 4T para o 1T, no 1T mostra uma pressão maior à base de clientes existente, enquanto que as métricas para novos clientes deram uma melhorada.

Há alguma leitura aqui? É um problema de sazonalidade? Essa é a primeira pergunta. Como é que eu devo ler essas variações?

Gilsomar Maia: bom dia Valder, Maia falando. Valder aqui tem um fato que eu acho que é importante até ressaltar... que a gente adicionou a esses indicadores também aos indicadores de Bematech, que estão na base de comparação também.

A gente recompôs os números de 2015 trimestre a trimestre, isso está disponibilizado nas planilhas no nosso site, e os indicadores já contemplando também os indicadores de Bematech. É algo que a gente não havia feito no trimestre passado, a gente havia reportado ainda a Bematech à parte, e os indicadores de Bematech a gente ainda não tinha eles prontos.

Mas voltando ao teu ponto, quando a gente olha os indicadores já incluindo a Bematech, de fato a gente viu isso acontecer um pouco. A base de clientes, como o Laércio comentou, a gente tem visto muita gente no modo de espera; muita gente aguardando para ver se a economia como um todo dá algum sinal de pelo menos estabilização.

A gente tem visto relatórios semanais de projeções de quedas sucessivas de PIB cada vez mais se acentuando, então eu acho que isso de certa maneira tem um volume de notícias diárias que massacra um pouco a mentalidade do empresariado brasileiro; então é natural que todo mundo tenha uma reação de se retrair e segurar um pouco os investimentos, e então isso se reflete bastante na base.

Por outro lado se você olhar a venda de clientes novos mesmo na licença o ticket médio ele foi um ticket médio relativamente baixo ainda - a gente está falando de R\$15.000 - o que mostra que as contas menores mesmo no universo de licenças é que tem gerado volume de negócios.

Laércio Cosentino: eu acho que é importante Valder – é Laércio falando - quando você fala em clientes maiores, o cara tem... não é que não tem um ERP; ele quer aprimorar o ERP que ele tem, o sistema de gestão e assim por diante, então no momento em que ele não tem uma pressão para decidir e muito pelo contrário ele tem para gerar resultado também dentro da companhia dele ele postergar e comprar o mínimo necessário explica um tipo de caminho.

E mesmo para nosso modelo de subscrição a gente permitiu a um novo patamar de empresa ter acesso à tecnologia da informação mas ele começa bem pequenininho e isso traz um ticket para baixo.

E na base, quem já tem, se mover e querer comprar mais? Espera. É isso mesmo.

Valder Nogueira: porque a leitura errada que pode ser dessas variações aqui é que a pressão em cima na base de clientes existentes é maior do que no novo cliente. Ok, era essa a minha pergunta, obrigado.

Laércio Cosentino: obrigado.

Operadora: lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um. 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 para as considerações finais, por favor podem prosseguir.

Laércio Cosentino: Quero agradecer a participação de todos nessa teleconferência e torcendo muito para que na próxima semana a gente tenha uma decisão de um caminho, seja lá qual for o caminho, para a gente poder recuperar esse nosso país. Recuperando nosso país, os investimentos acontecem e com certeza a tecnologia da informação é um dos itens mais importantes, vitais de todas as companhias. Tenham todos um bom dia.

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