

**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](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 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, daremos início agora à sessão de perguntas e respostas. Caso deseje realizar uma pergunta, pressione a tecla asterisco seguida do número um em seu aparelho telefônico agora. Para ser removido da fila de perguntas a qualquer momento, pressione asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Andres Coello, do Scotia Bank.

**Andres Coello:** Obrigado por aceitarem minha pergunta. Gostaria de saber se poderiam nos atualizar sobre as operações internacionais, e talvez se estão pensando em diversificação internacional ou em melhorar sua estratégia de diversificação no exterior.

E a minha segunda pergunta diz respeito à sazonalidade dos Jogos Olímpicos. Se eu me lembro bem, houve alguma sazonalidade durante a Copa do Mundo, e eu queria saber se vocês esperam um impacto similar das Olimpíadas no segundo semestre deste ano. Obrigado.

**Gilsomar Maia:** Bom dia, Andres, aqui é o Maia. Começando pela sua última pergunta, sobre a sazonalidade, a eventual sazonalidade relacionada às Olimpíadas. Nós acreditamos que poderemos ter algum impacto nas operações, mas principalmente na operação do Rio de Janeiro, já que os Jogos Olímpicos serão concentrados naquela cidade e certamente afetarão a rotina da cidade, principalmente em termos de mobilidade e transporte público, o que pode criar um pouco de bagunça especificamente lá.

Mas fora do Rio de Janeiro, não acreditamos em um impacto similar na operação de maneira geral, porque em comparação à Copa do Mundo, lá nós tínhamos todas as regiões do Brasil afetadas pelos jogos, até a Amazônia, por exemplo, o que não é o caso desses eventos de agora.

Passando para a sua primeira pergunta, em relação às operações internacionais... depois da combinação com a Bematech, nós temos menos de 5% da receita total vinda de operações internacionais, o que ainda é pouco. Especialmente nesse momento, seria interessante ter uma maior parcela da operação no exterior, mas essa é a realidade.

Ainda temos muito trabalho a fazer internacionalmente, principalmente na América Latina, mas para ser mais específico sobre a sua pergunta sobre diversificação, é sempre uma possibilidade. Ao longo da nossa história, fomos abordados por empresas de outras regiões e por isso temos clientes na Europa, nos EUA e em outras regiões, mas normalmente nós não começamos uma operação internacional em uma região que não tenha uma base instalada relevante ou alguém que possa explorar adequadamente a região.

---

É claro que eventualmente você poderá ver a TOTVS explorar outras regiões, mas não através de um tipo de abordagem *greenfield* propriamente dita. Respondi sua pergunta?

**Andres Coello:** Sim. Então, basicamente você não pensa em lançar projetos *greenfield*, mas talvez ficar atento a oportunidades de aquisição, talvez em nichos ou setores específicos. Mas você ainda vê a expansão internacional como algo relevante no longo prazo, se eu entendi bem?

**Gilsomar Maia:** Sim, você está certo, no longo prazo sim. No curto e médio prazo, é mais difícil ver algo relevante nessa frente, porque estamos mantendo nosso foco nessa transição para o modelo de subscrição, principalmente aqui no Brasil, e posteriormente poderemos avançar nesse tipo de discussão.

**Andres Coello:** OK, obrigado.

**Gilsomar Maia:** De nada.

**Operadora:** A próxima pergunta vem do Sr. Diego Aragão, do Morgan Stanley.

**Diego Aragão:** Oi, pessoal, obrigado por aceitarem a pergunta. Minha dúvida é com relação à Bematech, corrijam-me se estiver errado, mas parece que os resultados em 2016 foram fracos e aquém da expectativa de vocês, eu acho.

E nesse trimestre, pelo que vimos, o segmento de hardware teve redução nas vendas (*top line*), enquanto a margem de contribuição caiu fortemente em relação ao ano anterior por algumas razões, entre elas o câmbio.

Então a minha pergunta é a seguinte: vocês já consideravam mais ou menos esse cenário nas suas projeções à época da aquisição? E, caso contrário, como isso deve impactar o prazo de *pay off* da aquisição?

**Gilsomar Maia:** Oi, Diego, aqui é o Maia. Com relação à operação de hardware, já tínhamos conhecimento de algumas variáveis antes da operação, tais como a descontinuidade da impressora fiscal, principalmente em São Paulo, que é a maior praça para esse mercado.

Outro elemento que já conhecíamos era o impacto cambial sobre o negócio, mas o que não esperávamos era a decisão comercial da Bematech de não repassar o impacto do câmbio para os preços em 2016, e é claro a alteração da legislação tributária no Paraná, com redução dos incentivos fiscais na região.

Então os dois últimos fatores estavam fora dos nossos planos e os dois primeiros já estavam computados nos planos. Quando fizemos as projeções para a Bematech,



consideramos alguns cenários de stress, com a taxa de câmbio até mais alta do que a que temos agora, então não estamos surpresos agora com o impacto de custos.

Mas em termos de *top line*, nós esperávamos também uma queda nas vendas por conta das impressoras fiscais. Eu confesso que, por um lado, fomos surpreendidos positivamente pelo desempenho do negócio de hardware, porque após a descontinuidade das impressoras fiscais em São Paulo, esperávamos uma queda maior na venda de hardware, e se você olhar os números, estamos falando de uma queda de apenas 5%.

Então se você comparar com o 4T e 3T, a receita de hardware ficou praticamente estável na comparação anual, o que demonstra a capacidade da Bematech de substituir as impressoras fiscais por outros produtos, o que é importante, já que o produto da Bematech está ocupando o espaço deixado pelas impressoras fiscais.

Nas operações diárias estamos fazendo o quê? Estamos ajustando gradualmente os preços para recompor o efeito cambial, conforme mencionamos no trimestre anterior quando divulgamos os resultados do 4T. Comunicados que estávamos ajustando os preços e que faríamos isso gradualmente, à medida que testamos a sensibilidade do mercado ao preço.

E em termos da estrutura de custos, mais especificamente os incentivos fiscais no Paraná, estamos analisando alternativas no próprio Paraná e em outras regiões para superar esse elemento. Porque neste caso específico do hardware, nossa principal preocupação é em termos de qualidade e custo, então precisamos garantir que qualquer alternativa que seja considerada para o negócio de hardware preserve a alta qualidade dos equipamentos da Bematech e tenha um custo de produção competitivo.

**Diego Aragão:** OK, e desculpe se eu perdi algo, mas você poderia compartilhar conosco o prazo esperado de *pay off*? Quer dizer, qual era o esperado naquela época e como esses fatores que você mencionou impactarão sua capacidade de executar esse planejamento?

**Gilsomar Maia:** Para obter o retorno integral em aquisições, consideramos geralmente de 3 a 4 anos, e com a Bematech não é diferente. É claro que esses dois elementos que eu mencionei, que não estavam em nossos planos, podem atrasar um pouco essa projeção. Por outro lado, como eu disse, o desempenho de vendas de hardware está nos surpreendendo positivamente.

Além disso, algumas iniciativas em termos de integração de soluções estão indo mais rápido que o esperado inicialmente. Tivemos recentemente uma percepção do mercado

sobre a solução Bemacash, com o equipamento da Bematech junto do software da TOTVS, embarcado no equipamento. E essa é o tipo de solução móvel para o ponto de venda que combina o software e o equipamento para automação comercial.

A primeira reação foi muito positiva e agora estamos acompanhando o desempenho das vendas nos próximos meses.

**Diego Aragão:** Perfeito, Maia, bastante claro. Obrigado.

**Gilsomar Maia:** De nada.

**Operadora:** A próxima pergunta vem do Sr. Sunil Rajgopal, do HSBC.

**Sunil Rajgopal:** Olá, obrigado por aceitarem a pergunta. Desculpe se eu estiver repetindo a pergunta. Eu fiquei surpreso positivamente com a recuperação da margem no trimestre, com o aumento em relação ao 4T.

Eu gostaria de entender se esse é o novo nível que devemos esperar para os próximos trimestres e também se há algum item de custo ou economia que deveríamos considerar para o 2T e adiante. Obrigado.

**Gilsomar Maia:** Oi, Sunil, obrigado pela pergunta. Na verdade, Sunil, quando divulgamos o 4T e tivemos margem EBITDA de 14,9%, mesmo após excluir os itens não recorrentes, na ocasião mencionamos que não achávamos aquele nível de margem o normal para a Companhia.

Mais uma vez, não temos um guidance de margem para a companhia, e aqui preciso ser cuidadoso para não te dar nenhum guidance. Mas acreditamos que, considerando todos os elementos que estão na mesa em relação ao mercado e às medidas internas que estamos tomando para adequar a estrutura à nova realidade do mercado, acreditamos poder apresentar este ano um desempenho mais estável em relação ao ano passado.

Então esperamos enfrentar menos volatilidade nos resultados trimestrais e isso nos dará mais confiança de que estamos apertando os botões certos, vamos dizer assim, no nosso trabalho diário. É claro que não posso afirmar que este é o novo nível de margem para a companhia porque, como eu disse, não fornecemos guidance de margem, mas acreditamos que veremos bem menos volatilidade desse indicador este ano. OK?

**Sunil Rajgopal:** Claro, obrigado. E se me permitem um follow-up: no trimestre, eu notei um aumento das despesas com pessoal devido à renegociação salarial, que corresponde a cerca de 40% da sua base total de pessoal. E quando chegar a vez dos outros 60%, qual será o impacto que devemos esperar disso para o 2T? Se puder falar sobre isso, seria ótimo.

**Gilsomar Maia:** São Paulo é isoladamente a localidade mais importante em termos de distribuição da folha e isso está concentrado no 1T. Então isso impacta integralmente os resultados do 1T.

Os demais 60% estão mais concentrados entre setembro e novembro, então isso impacta parcialmente o 3T e, de maneira mais relevante, o 4T. Então há dois momentos do ano em que vemos um impacto mais relevante do aumento de salários nos resultados: 1T e 4T.

Como a inflação geral no Brasil está desacelerando um pouco, eventualmente podemos esperar as próximas negociações fechando a um percentual menor, e isso também levando em consideração o momento atual para o mercado de trabalho no Brasil. Essa é a minha opinião.

É claro que temos que esperar para ver, mas São Paulo, devido à sua relevância, é de certa forma um importante indicador para o resto do mercado. Mas basicamente, em São Paulo, a negociação seguiu o índice de inflação e isso era uma sensibilidade mútua sobre o momento do mercado, buscando dividir o ajuste em duas partes: uma parte na data-base de janeiro e a segunda em novembro. E eu acho que esse tipo de flexibilidade será observada e eventualmente seguida em outras regiões do mercado.

**Sunil Rajgopal:** Obrigado, Maia.

**Gilsomar Maia:** De nada. Tenha um bom dia.

**Operadora:** A próxima pergunta vem do Sr. Daniel Federle, do Credit Suisse.

**Daniel Federle:** Olá, boa tarde, obrigado por aceitarem a minha pergunta. Minha pergunta é com relação ao SaaS: eu gostaria de saber qual o tipo de cliente está mais interessado em SaaS e se essa tem sido uma decisão do cliente ou do vendedor. Muito obrigado.

**Gilsomar Maia:** Oi, Daniel, aqui é o Maia. *Software as a Service*, vamos chamar de subscrição, é mais popular entre as empresas menores. Essa era uma das nossas premissas quando lançamos o modelo de subscrição. Acreditávamos que as empresas maiores tenderiam a manter o modelo de licença por mais tempo – e isso tem se confirmado.

Temos observado cada vez mais as empresas menores migrando naturalmente para o modelo de subscrição, já que ele exige um nível muito menor de investimento inicial. Os clientes existentes, uma vez que eles já adquiriram a licença, especialmente nesse momento em que o mercado está quase "congelado", têm adotado uma postura mais

conservadora e talvez não seja o momento de convencer estes clientes a migrar da licença de uso para a subscrição. E então, como consequência, temos visto a subscrição mais focada nos novos clientes, empresas menores, e a licença se concentrando mais nos clientes atuais e empresas maiores. Este é o perfil de empresas que têm escolhido o modelo de subscrição até o momento.

**Daniel Federle:** Obrigado, Maia.

**Gilsomar Maia:** De nada.

**Operadora:** Senhoras e senhores, gostaria de lembrá-los que para realizar uma pergunta, basta pressionar as teclas estrela e um do seu telefone neste momento. Mais uma vez, para realizar uma pergunta, basta pressionar estrela e um.

Isso conclui a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra aos palestrantes para as suas considerações finais. Senhores, podem prosseguir.

**Laércio Cosentino:** Gostaria de agradecer a todos por participar da nossa teleconferência e dizer que permanecemos focados na execução da nossa estratégia. Bom dia a todos.

**Operadora:** Isso conclui a teleconferência da TOTVS de hoje. Muito obrigado por participar, tenham um bom dia e obrigado por escolherem a Chorus Call.