

**Operadora:** Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da TOTVS referente aos resultados do 2T16. 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 2º trimestre de 2016 da TOTVS.

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

Em 11 de maio de 2016, a Companhia pagou aos acionistas os dividendos aprovados na assembleia de 26 de abril de 2016, no valor de R\$66,6 milhões referentes ao exercício de 2015.

Em 1º de agosto, o Conselho de Administração deliberou pela distribuição de Juros sobre o Capital Próprio intermediários referentes ao primeiro semestre de 2016 no montante de R\$43,6 milhões, aproximadamente R\$0,27 por ação, valor 49% superior aos JCP pagos referentes ao primeiro semestre de 2015. O pagamento dos JCP ocorrerá no dia 24 de agosto aos acionistas detentores de ações da Companhia em 04 de agosto.

Também em 01 de agosto de 2016, a TOTVS realizou a venda de sua operação de BPO de Recursos Humanos para a Propay, empresa que se dedica a essa atividade há mais de 15 anos. Com esse movimento, a TOTVS reforça sua estratégia de especialização, trazendo um parceiro focado nessa atividade para impulsionar a vendas de soluções TOTVS e prover maior valor aos seus clientes.

Em maio de 2016, a TOTVS firmou parceria com a National Computer Corporation (NCC), maior empresa de tecnologia da Rússia, para criação da National Platform, empresa que tem com objetivo desenvolver e levar ao mercado russo um novo sistema de gestão desenvolvido na plataforma tecnológica da TOTVS. Com esse projeto, a TOTVS testa uma nova forma de explorar oportunidades no mercado internacional sem tirar seu foco do mercado brasileiro.

Também neste trimestre, demos um importante passo para a reorganização da nossa estrutura organizacional, com a eleição do Gustavo Bastos e do Marcelo Eduardo, que juntos possuem mais de 30 anos de TOTVS, e que serão responsáveis pelos macro-segmentos de Supply Chain e de Serviços.

Tais mudanças na administração são parte da estratégia da Companhia, que estabeleceu uma estrutura organizacional dividida em macro-segmentos de atuação por meio de ofertas de soluções de negócio especializadas e integradas às soluções de back-office, que colaboram para a integração das principais cadeias de valor.

Por fim, no **slide 4**, iniciamos os investimentos nas instalações do prédio da nossa nova sede social. Conforme comunicado ao mercado divulgado em 16 de outubro de 2013, a Companhia firmou Contrato de Locação na modalidade “*built to suit*” para o projeto de construção da nova sede pelo prazo de 10 anos contado a partir da entrega do imóvel, prevista para fevereiro de 2017.

Além das sinergias administrativas tangíveis e intangíveis que serão capturadas com a concentração das principais unidades administrativas, de desenvolvimento e de vendas da Companhia na grande São Paulo em um único lugar, a nova sede social colaborará para uma disseminação ainda mais rápida da cultura da Companhia entre os seus funcionários, sobretudo daqueles que passaram a fazer parte recentemente do ecossistema TOTVS, como é o caso da Bematech.

A nova sede também contará com uma área exclusiva de atendimento aos clientes e proporcionará um ambiente de inovação propício ao fortalecimento da mobilidade e cloud, elementos imprescindíveis na estratégia da Companhia. O investimento total nas instalações até a entrega está orçado em aproximadamente R\$90 milhões.

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

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

Antes de iniciar meus comentários é importante lembrar que, visando preservar a comparabilidade, apresentamos os resultados consolidados pró-forma (não auditado) do 2T15, que incluem os resultados da Bematech daquele período.

Neste trimestre, a receita total apresentou redução de 2% ano contra ano e de 1% trimestre contra trimestre, principalmente pela queda de 15% ano contra ano e 4,0% trimestre contra trimestre das receitas não recorrentes, apresentadas no gráfico à esquerda do slide.

Já as receitas recorrentes cresceram 8% ano contra ano e atingiram 61,7% da receita total, o que representa 5,8 pontos percentuais acima do 2T15.

Quando analisada por negócio, no gráfico à direita do slide, vemos que a queda ano contra ano da receita total se concentrou nas receitas de hardware e de serviços. Já a queda frente ao 1T16 apresentou situação oposta, se concentrando na redução de 3% da receita de software, que comentarei agora no **slide 6**.

A receita de software se manteve estável ano contra ano porque o crescimento das receitas recorrentes de manutenção e de subscrição compensou a queda de 32% da receita não recorrente de taxas de licenciamento.

O crescimento de 17% da receita de subscrição nesse período em muito se deve às vendas a novos clientes de médio e pequeno portes na modalidade TOTVS Intera, que completou 1 ano no último mês de junho.

Nesse primeiro ano do TOTVS Intera, o aumento da receita de subscrição superou a redução de receita do modelo de licenciamento, representado pelas receitas de licenças e de manutenção, como pode se notar no gráfico à esquerda do slide.

Já na comparação contra o 1T, o crescimento de 4,2% da receita de subscrição não foi suficiente para compensar a redução de receita do modelo de licenciamento, especialmente pela queda de 23% da receita de taxa de licenciamento.

Aliás, a queda de vendas de licenças em períodos anteriores, associada à interrupção dos contratos de manutenção devido aos níveis de inadimplência mais elevados e ao cancelamento parcial de manutenção devido a *lay-offs* promovidos pelos clientes, provocou a queda de 0,6% da receita de manutenção no trimestre.

A despeito desses efeitos de curto prazo sobre a receita de software associados à transição para o modelo de subscrição, a Companhia não reduziu seus investimentos em P&D e, aliás, tem realizado novos investimentos no processo de atendimento e suporte aos clientes, envolvendo ajustes nas rotinas, equipes e nos sistemas utilizados.

Como consequência dessa combinação, a margem de contribuição de software caiu 4,4 pontos percentuais ano contra ano. Na comparação trimestre contra trimestre, além do que acabei de comentar, a redução de 2,8 pontos percentuais na margem de contribuição resultou principalmente da receita incremental de R\$10,7 milhões do modelo corporativo reportada no 1T16, demonstrada no gráfico à esquerda do **slide 7**.

Desconsiderada essa receita incremental do modelo corporativo, a queda trimestre contra trimestre da receita de taxa de licenciamento foi de 3,0%, em especial pela redução de 9% no número de novos clientes adicionados no período.

Como já comentado em trimestres anteriores, a redução de vendas de licenças tem resultado principalmente da queda do nível de atividade da economia brasileira e da migração de parte do pipeline de vendas a clientes novos para a modalidade de subscrição, especialmente entre clientes de menor porte.

A despeito desse momento de mercado, adicionamos 847 novos clientes no modelo de licenciamento, 900 novos clientes no modelo de subscrição e 440 novos clientes da solução Bemacash no trimestre.

O Bemacash combina o software de gestão da TOTVS para microempresas (Fly01), contratados no modelo de subscrição, com as soluções de hardware de automação e fiscais da Bematech.

É importante mencionar que as vendas das soluções de negócio Bemacash não afetaram a receita de subscrição do 2T16, uma vez que os novos clientes de Bemacash passam a ser clientes de software a partir do 8º mês de contratação da solução, quando se inicia o pagamento de subscrição pelo software de gestão.

Para concluir nossos comentários sobre o resultado de software, compartilhamos no **slide 8** um exercício realizado internamente que simulou o impacto no crescimento da receita de software caso a Companhia tivesse optado por vender suas soluções de software exclusivamente no modelo de subscrição desde 2013. Nesse exercício, a receita trimestral de licenças foi diferida em 16 trimestres e não foram considerados impactos de *churn*, reajuste por inflação e incremento de receita pela migração de modelo.

Em suma, caso a Companhia tivesse optado por vender suas soluções de negócio apenas no modelo de subscrição desde 2013, o crescimento da receita de software no 2T16 seria de 11%, o que denota os benefícios financeiros de médio e longo prazos do modelo de subscrição.

Agora, convido todos a passarem para o **slide 9**, para falarmos sobre serviços e hardware.

No gráfico à esquerda do slide, temos a receita de serviços que caiu 4,8% no 2T16, quando comparado com o 2T15, e se manteve estável na comparação trimestre contra trimestre. A variação ano contra ano é resultado principalmente da redução de 7,8% nos serviços de implementação de software do período, que representaram 62% da receita de serviços no trimestre, consequência principalmente do menor ritmo de vendas observado nos últimos trimestres.

Assim como no 1T16, a margem de contribuição de serviços apresentou evolução sobre o trimestre anterior, crescendo 140 pontos-base no 2T16. Essa recuperação da margem de contribuição de serviços é consequência principalmente da redução dos custos recorrentes com pessoal, resultante da readequação de estrutura de custos e despesas promovida ao longo do segundo semestre de 2015 pela Companhia.

Em hardware, à direita do slide, a queda de 7,8% da receita no 2T16, na comparação com o 2T15, reflete, além da redução do nível de atividade da economia brasileira, as mudanças na legislação fiscal, sobretudo no Estado de São Paulo, onde a impressora fiscal foi substituída pelo equipamento fiscal S@T, que possui menor valor unitário de hardware, mas por outro lado tende a gerar crescimento da receita recorrente de soluções fiscais de software.

Além da redução de receita, a margem de hardware foi negativamente impactada ano contra ano pela redução da subvenção fiscal no Estado do Paraná.

Já na comparação trimestre contra trimestre, o aumento de 7,0% da receita é consequência da sazonalidade nas vendas de hardware e também dos reajustes de preços realizados, que levaram ao crescimento de 190 pontos base na margem de contribuição de hardware.

Para comentar sobre as despesas comerciais e administrativas, peço a todos para irem para o **slide 10**.

Começando pelo gráfico no canto esquerdo superior, as despesas de vendas e comissões em conjunto cresceram 3,6% ano contra ano e 0,4% trimestre contra trimestre.

O crescimento das despesas de vendas e comissões reflete principalmente o maior volume de venda de software no modelo de subscrição, uma vez que o modelo de remuneração da equipe de vendas tende a não ser impactado pela transição para o modelo de subscrição.

No canto direito superior, as despesas de propaganda e marketing representaram 2,2% da receita total do trimestre, ante 3,1% no 2T15 e 1,5% no 1T16. A redução ano contra ano é consequência principalmente da revisão do plano geral de marketing da Companhia e do início da integração das atividades de marketing da TOTVS e da Bematech. Já o crescimento trimestre contra trimestre reflete a sazonalidade dessa linha.

As despesas com provisão para crédito de liquidação duvidosa, no canto esquerdo inferior, representaram 1,3% da receita total no 2T16, ante 1,6% no 2T15 e 1,4% no 1T.

Vale mencionar que, tendo em vista o atual nível de inadimplência geral do mercado e o aumento no saldo de contas a receber vencidos, a Companhia acompanhará a evolução desse tema e buscará recuperar créditos já provisionados.

E por último, no canto direito inferior, as despesas gerais e administrativas somadas aos honorários da administração e outras despesas cresceram 7,5% ano contra ano, resultado principalmente dos reajustes salariais, líquidos das reduções de estrutura.

Passo agora para o EBITDA e Lucro Líquido no **slide 11**.

O EBITDA do 2T, no gráfico à esquerda do slide, totalizou R\$96,9 milhões, redução de 20,8% ano contra ano, e 15,4% no trimestre. A margem EBITDA do trimestre atingiu 17,8%, o que representa uma redução de 420 pontos-base ano contra ano.

Essa redução do EBITDA ano contra ano se deu principalmente pela redução da margem de contribuição de software e da margem de contribuição de hardware, ambas já comentadas anteriormente.

Na comparação trimestre contra trimestre, a redução do EBITDA é explicada principalmente pela redução do resultado de software, refletindo majoritariamente a redução da receita de taxas de licenciamento.

No lucro líquido, gráfico à direita do slide, a redução ano contra ano se originou principalmente do resultado financeiro negativo registrado no 2T16, que é consequência principalmente da redução da receita financeira por conta do pagamento da reorganização societária com a Bematech no 4T15.

Na comparação trimestre contra trimestre, a redução do lucro líquido, superior à redução do EBITDA, reflete majoritariamente o aumento do endividamento líquido da Companhia no período, apresentados no **slide 12** onde comentarei um pouco mais sobre fluxo de caixa e dívida.

O Caixa Bruto teve uma redução de R\$60 milhões no trimestre, principalmente:

- (i) pelo pagamento dos dividendos relacionados ao ano de 2015; e
- (ii) pela amortização parcial do principal do financiamento contratado em 2013 junto ao BNDES.

A Dívida Líquida totalizou R\$493 milhões no 2T16, o que equivale a 1,2x EBITDA Ajustado pró-forma dos últimos 12 meses. Vale mencionar que o saldo remanescente de R\$48 milhões do principal das debêntures emitidas em 2008, será totalmente amortizado neste mês de agosto de 2016.

Agora volto a apresentação ao Laércio para suas considerações finais no **slide 13**.

**Laércio Cosentino:** Obrigado Maia.

Em resumo, o volume adicional de receita gerado pelo crescimento de 17,2% da receita de subscrição superou a redução de receita do modelo de licenciamento e manteve a receita de software estável na comparação ano contra ano.

Em junho deste ano, completamos 1 ano do lançamento do TOTVS Intera, modelo de subscrição no qual o cliente define e gerencia quantas identidades estarão habilitadas a ter acesso irrestrito e simultâneo a todos os softwares de gestão, produtividade e colaboração da TOTVS.

Esse primeiro ano mostrou que estamos no caminho certo. Já temos mais de 600 clientes no modelo Intera, o que corresponde a mais de 65 mil identidades utilizando nossos sistemas de gestão e colaborando com o crescimento da nossa receita de subscrição.

Vale mencionar ainda que a receita de subscrição do trimestre não refletiu as vendas de Bemacash registradas em 2016. O Bemacash, conforme comentado pelo Maia, combina o software de gestão da TOTVS para microempresas “Fly01” no modelo de subscrição com as soluções de hardware de automação e fiscais da Bematech.

Neste trimestre, a venda de Bemacash para novos clientes atingiu 440 unidades, um crescimento de 48% sobre a quantidade vendida no 1T16, resultado do forte trabalho da Companhia na capacitação de seus revendedores com o objetivo de elevar as vendas de subscrição entre as empresas de menor porte.

Resumindo, essas duas iniciativas trouxeram mais de 1.000 clientes novos e demonstra que a subscrição é importantíssima para o nosso crescimento e para a elevação da eficiência das nossas operações, sobretudo em um momento econômico mais adverso, em que a combinação da subscrição com o *cloud* pode ser uma alternativa aos clientes

e potenciais clientes para reduzir custos e, ao mesmo tempo, ganhar eficiência em suas operações.

A despeito desses impactos na receita associados à transição para o modelo de subscrição e ao momento da economia brasileira, não reduzimos nossos investimentos em inovação. Inclusive, realizamos novos investimentos para inovar no processo de atendimento e suporte aos nossos clientes, e fomos recentemente eleitos pelo jornal Valor Econômico como a empresa mais inovadora do setor de TI.

Estamos próximo de passarmos de um negócio majoritariamente B2B para um negócio B2C, conectados diretamente com os indivíduos de maneira muito mais relevante com as coisas, por meio de sensores que vão integrar a nossa tecnologia nos mais diversos ambientes. Ou seja, estamos desenvolvendo soluções utilizadas pelos clientes dos nossos clientes.

Além disso, elevamos nossas margens de serviços e hardware na comparação trimestre contra trimestre e iniciamos os investimentos na nossa nova sede social, reforçando nossa estratégia na disciplina de custos e na busca por ganhos de eficiência em nossas operações.

Estamos trabalhando para tornar a TOTVS e os nossos clientes muito mais preparados para a recuperação do mercado brasileiro. Temos visto alguns sinais sutis de recuperação de atividade do mercado, que ainda não se traduziram em recuperação de vendas, mas estamos confiantes que o Brasil sairá desse momento muito mais fortalecido.

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.

A nossa primeira pergunta vem da Sra. Claudia de Beralдини, Credit Suisse.

**Claudia de Beralдини:** Olá, boa tarde, obrigado por aceitarem a minha pergunta. Dado o nível atual de alavancagem, o que vocês esperam fazer em termos de distribuição de dividendos no futuro?

E a minha segunda pergunta é se a valorização do Real não deveria ter impulsionado a margem de hardware. Obrigado.

**Gilsomar Maia:** Bom dia, Claudia. Começando pela última pergunta, você poderia repetir apenas a sua segunda pergunta, por favor?

**Claudia de Beralдини:** Claro. Estava pensando com relação à valorização do Real. Ela não deveria ter melhorado a margem de hardware?



**Gilsomar Maia:** Em termos de margem de hardware, temos alguns elementos que impactam esse tipo de margem de contribuição. O primeiro deles é a taxa de câmbio, e temos ajustado os nossos preços gradualmente a fim de recuperar e recompor o impacto cambial que tivemos sobre nossos custos no último ano.

O segundo elemento está relacionado ao ICMS no estado do Paraná, que sofreu alteração em setembro do último ano, setembro de 2015, e realmente não vemos nenhuma possibilidade de reversão. Então, em termos práticos, na minha opinião, o que podemos ter para os próximos períodos em termos de margem de hardware é uma questão de eficiência, volume e convergência de custos e preços, porque ter essa taxa de câmbio mais estável é favorável para essa parte de margem bruta de hardware.

Com relação à primeira pergunta sobre dividendos, o payout histórico tem sido em torno de 60% do lucro líquido/ano. Até o momento, não vemos nenhuma tendência para mudança deste nível histórico. Mas não devemos nunca excluir qualquer possibilidade de uma pequena mudança nesta porcentagem em um ano específico, por exemplo. Mas até o momento, não tenho nada a mais para alterar esse nível.

**Claudia de Beralдини:** OK, obrigado, Maia.

**Gilsomar Maia:** De nada.

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

**Diego Aragão:** Oi, Maia, oi Laércio, obrigado por aceitarem a pergunta. Minha pergunta é com relação à queda de 30% na venda de licenças na comparação anual. Eu notei que a receita de licenças atingiu o menor nível desde 2007, se não estou enganado, e dada a tendência recente isso deve seguir impactando o seu serviço, mas mais significativamente o crescimento da sua receita de manutenção nos próximos trimestres.

Então a pergunta é: vocês estão perto de estabilizar essa receita? E, me desculpe, mas estou perguntando isso porque a receita de manutenção ainda representa 45% da sua receita total e é provavelmente a parte mais rentável do seu negócio. E se considerarmos um cenário em que você continuará gerando muita pouca receita de licenciamento, eu acho que será muito difícil para você aumentar a sua receita de manutenção – na verdade, ela poderia até cair, considerando o churn total ou parcial entre os clientes.

Mais uma vez, desculpe pela pergunta longa, eu só gostaria de entender a visão de vocês sobre esse aspecto e se essa é uma premissa válida. Obrigado.

**Gilsomar Maia:** Oi, Diego, aqui é o Maia. Com relação às licenças, você está certo. É provavelmente o menor nível já registrado... de receita. E há aí um elemento importante que impacta a venda de licenças, que é o enfraquecimento da economia, principalmente porque após o lançamento do novo modelo de subscrição no último ano, aqueles clientes pequenos e médios passaram gradualmente a optar pelo modelo de subscrição.

Então o modelo de licenciamento passou a ficar mais concentrado entre empresas maiores, que tem sido receosas em fazer investimentos há um bom tempo e, com isso, conforme falamos, há um impacto na venda de licenças e no desempenho de manutenção.

Na nossa opinião, qualquer tipo de recuperação da economia brasileira já contribuirá muito para destravar essas oportunidades, principalmente entre grandes empresas, com relação a licenças e, eventualmente, podemos ver alguma recuperação específica na venda de licenças em algum trimestre.

Mas a tendência, excluindo os elementos específicos relacionados à deterioração da economia brasileira, a tendência no longo prazo é clara: Há um tendência de queda na venda de licenças, ao passo que esperamos que a venda de subscrição siga na direção oposta. Então, como eu disse, aos poucos os clientes pequenos e médios estão migrando do modelo de licença para o de subscrição, e devemos ver algum tipo de compensação em manutenção quando comparamos com subscrição.

Resumindo, o que eu quero dizer é o que tentamos passar no nosso earnings release quando comparamos o desempenho de 12 meses do modelo de licença juntando licença, receita, mais manutenção, em comparação à receita de subscrição. E até mesmo nessa fase inicial do modelo nós já vemos que a receita de subscrição conseguiu compensar os impactos negativos da queda em licença.

Então, novamente, o que eu quero dizer é que você está certo: dependendo do desempenho da venda de licenças, podemos notar algum impacto negativo em manutenção. Por outro lado, existe um fluxo natural de oportunidades migrando de licença para subscrição e, conceitualmente, a subscrição deve conseguir mais que compensar esse impacto negativo sobre a licença e manutenção.

**Diego Aragão:** Certo, Maia, muito obrigado.

**Gilsomar Maia:** De nada.

**Operadora:** Mais uma vez, para realizar uma pergunta, pressione estrela e um. Mais uma vez, para realizar uma pergunta, pressione estrela e um.

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

**Diego Aragão:** Oi, pessoal, obrigado por aceitar o follow-up. Só queria entender, após um ano do lançamento do TOTVS Integra, como os franqueados estão lidando com esse novo produto? Se puderem comentar um pouco sobre como está esse relacionamento com os franqueados nesse ponto, e durante a transição para o modelo de negócio de subscrição, eu agradeço. Obrigado.

**Gilsomar Maia:** Oi, Diego. É importante lembrar que, quando lançamos este modelo há um ano, nós começamos a vender subscrição exclusivamente através da força de vendas direta. Com isso, quando comparamos a maturação da nossa força de vendas incluindo

os franqueados, a nossa equipe própria está um pouco mais avançada que a equipe dos franqueados.

Mas, ao mesmo tempo, os franqueados aderiram totalmente ao modelo de subscrição. Hoje, quando comparamos, quando avaliamos a produtividade da nossa força de vendas, incluindo os franqueados, em termos da sua produtividade e também para verificar se eles atingiram ou não as metas de venda, nós convertemos todas as vendas para subscrição, mesmo se tiverem sido vendas de licenças.

Então, para o franqueado, é importante lembrar que um dos principais elementos para manter a exclusividade, a exclusividade regional dos nossos franqueados, é a meta de vendas. É claro, os franqueados preocupam-se com o aspecto financeiro de tudo isso. Mas eles também se preocupam, eles cuidam da sua exclusividade, buscando formas de executar o plano de ação e alcançar as metas, porque – como eu disse – isso é um dos principais itens que eles precisam cumprir para manter a exclusividade.

E por isso que eu digo que os franqueados estão totalmente convencidos de que esse é o futuro, que não há arrependimento sobre... por parte dos franqueados, sobre o modelo de subscrição. Na verdade, eles veem esse movimento da TOTVS como um esforço da TOTVS para ajudar todo mundo a vender mais. Eles sabem que se não tivéssemos o modelo de subscrição em nossas mãos, eles provavelmente estariam vendendo menos do que estão vendendo hoje.

E um último comentário que é importante do ponto de vista dos franqueados, a maior corrente de receitas de um franqueado é serviço. E a segunda maior é a comissão recorrente sobre as receitas recorrentes da TOTVS, e por último é a comissão sobre a venda de licenças.

Então a licença não é tão... não era tão relevante para o resultado deles como era para o nosso resultado. E, diferentemente do que alguns podem pensar sobre a resistência do franqueado em aceitar o modelo de subscrição, não é bem assim, porque eles sabem que se venderem uma solução rapidamente no modelo de subscrição, consequentemente eles ganharão dinheiro com serviço. Essa é a maior receita para eles.

Mas de alguma maneira esse relacionamento é muito bom e não há preocupações com relação a subscrição por parte dos franqueados.

**Diego Aragão:** OK, obrigado, Maia.

**Gilsomar Maia:** De nada

**Operadora:** lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco 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:** OK, gostaria de agradecer a todos pela participação na teleconferência. Tenham um bom dia, obrigado.

---

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