

Operadora: Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da TOTVS referente aos resultados do 3T16. Estão presentes os senhores Gilsomar Maia, CFO e Diretor de Relações com Investidores, Alexandre Appendino, Diretor Executivo de Vendas, e Douglas Furlan, Gerente 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. Maia, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Maia, pode prosseguir.

Gilsomar Maia: Bom dia a todos. Obrigado por participarem da nossa teleconferência de resultados do 3º trimestre de 2016.

Começando pelo **slide 3** onde temos o evento recente relacionado à integração do aplicativo Fly01 Start para rodar nos smart POS Lio da Cielo e SmartRede, da Rede.

O Fly01 Start é um software que faz parte das nossas ofertas para micro e pequenos negócios, e tem a função de ponto de venda integrado à pagamentos na nova geração de POS das adquirentes. Além de ter as funcionalidades de um ponto de venda, a solução também engloba uma retaguarda na nuvem para cadastro de itens e acesso a informações gerenciais do negócio.

Agora, inicio meus comentários sobre o resultado do trimestre, no **slide 4**, lembrando que, para preservar a comparabilidade, os números consolidados pró-forma (não auditados) do 3T15 incluem os resultados da Bematech daquele período.

Também vale ressaltar que os números do trimestre não incluem os resultados dos meses de agosto e de setembro da TOTVS RO, empresa de prestação de serviços de BPO de RH, vendida em agosto de 2016.

Aliás, a venda dessa operação foi um importante fator para a redução trimestre contra trimestre de 0,4% da receita recorrente total (no gráfico à esquerda) e de 6,7% da receita de serviços (no gráfico à direita).

Ano contra ano, a receita total reduziu 6,9%, influenciada principalmente pela queda de 22% das receitas não recorrentes apresentada no gráfico à esquerda.

Já as receitas recorrentes cresceram 5,8% ano contra ano e atingiram 62,3% da receita total, o que representa 7,5 pontos percentuais acima do patamar do mesmo período de 2015.

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.

Com relação à receita de software, apresentada à esquerda no **slide 5**, a redução de 1,4% ano contra ano evidencia que a queda de 36,7% da receita de licenças foi quase que totalmente compensada pelo crescimento das receitas recorrentes, em especial pelo crescimento de 22,6% da receita de subscrição.

Já na comparação trimestre contra trimestre, a estabilidade da receita de software evidenciou que o crescimento acelerado do modelo de subscrição já está sendo capaz de mais do que compensar a redução de vendas do modelo de licenciamento.

A redução de vendas de licenciamento em períodos anteriores associada ao churn de contratos de manutenção, seja por inadimplência, ou por cancelamentos parciais em decorrência da crise econômica, tem reduzido a receita de manutenção.

Além desses fatores, 27 clientes de licenciamento migraram para o modelo de subscrição Intera neste trimestre, o que reduziu a receita de manutenção do trimestre em aproximadamente meio milhão de reais.

Aliás, as vendas de Intera têm sido muito importantes para o crescimento da receita de subscrição, que neste trimestre superou a receita de licenças em R\$21,0 milhões. Para comentar sobre essa transição para o modelo de subscrição passo agora a palavra para o Alexandre Apendino.

Alexandre Apendino: Obrigado Maia. Bom dia a todos.

Temos ótimas notícias relacionadas às vendas de subscrição de software para apresentar na teleconferência de hoje. O crescimento de 23% de subscrição ano contra ano e de 8% trimestre contra trimestre comentado pelo Maia, foi positivamente impactado pelas vendas no Intera, nosso modelo de subscrição lançado em junho de 2015, no qual o cliente define e gerencia quantas identidades estarão habilitadas a terem acesso irrestrito e simultâneo às nossas soluções de gestão, produtividade e colaboração da TOTVS.

Com pouco mais de 1 ano do lançamento do Intera, estamos ainda mais convencidos de que fizemos a escolha certa. O Intera tem ciclo de vendas mais curto devido ao menor investimento inicial, o que também é muito positivo para novas vendas aos clientes da base, já que o cliente não precisa comprar novas licenças para adicionar mais identidades, apenas o valor da mensalidade Intera é ajustada à nova quantidade de IDs.

Além disso, a mensalidade Intera já contempla infraestrutura *cloud standard*, acesso à plataforma *fluid* e acesso ao *e-learning center*, elementos-chave para a transformação digital que estamos promovendo no mercado. Hoje já contamos com mais de 90 mil IDs ou identidades no Intera.

No trimestre, tivemos números expressivos de novos clientes. Adicionamos 846 clientes de subscrição, principalmente no modelo Intera e do Fly01, e vendemos 998 unidades do Bemacash, número 127% acima do segundo trimestre deste ano.

O Bemacash contempla o Fly01, nossa solução para micro e pequenos negócios contratada no modelo de subscrição, e o equipamento de automação comercial e soluções fiscais da Bematech.

É importante mencionar que as vendas de Bemacash neste trimestre e as vendas de Intera do mês de setembro não afetaram a receita de subscrição do trimestre.

A partir do 8º mês de contratação do Bemacash, o cliente passa a pagar pela subscrição do software de gestão. Já no Intera, o primeiro faturamento é feito no mês seguinte à realização da venda.

Em resumo, a receita recorrente do trimestre não retrata tudo o que tínhamos de subscrição já contratada pelos clientes no encerramento do período.

Para tratar essa questão, a ARR - Annual Recurring Revenue – ou a Receita Recorrente Anual, apresentada no **slide 6**, é a métrica utilizada no mundo SaaS para medir a evolução da receita recorrente nos próximos 12 meses, com base nos contratos firmados até o encerramento do período.

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.

A ARR de software, no gráfico à esquerda, cresceu 9% ano contra ano, ou 3,2 pontos percentuais acima do crescimento da receita recorrente de software do trimestre.

Já a ARR de subscrição, no gráfico à direita, cresceu 25,2% ano contra ano mesmo com a crise, ou seja, 2,6 pontos percentuais acima do crescimento da receita de subscrição do mesmo período, o que demonstra que as vendas de subscrição estão crescendo rapidamente.

Agora passo a apresentação para o Douglas.

Douglas Furlan: Obrigado, Apendino. Bom dia a todos.

Ainda no **slide 6**, outra forma de ver a aceleração de subscrição é por meio do crescimento da ARR trimestre contra trimestre, que foi de 3,8% no 2T e de 9,8% no 3T, o que resultou em uma adição líquida de R\$21 milhões neste trimestre, versus R\$7,7 milhões no trimestre passado.

Passando agora para o **slide 7**, a margem de contribuição de software encerrou o trimestre em 62,1%, redução de 310 pontos base ano contra ano, principalmente por conta da combinação da redução da receita de software e da manutenção de investimentos em pesquisa e desenvolvimento, e no processo de atendimento e suporte aos clientes.

Na comparação com o trimestre anterior, a redução de 70 pontos base na margem de contribuição está ligada principalmente aos reajustes salariais ocorridos em Belo Horizonte e no Rio de Janeiro, bem como seus reflexos em provisões para férias e 13º salário, além do alinhamento na classificação dos custos da Bematech com a TOTVS, que impactaram principalmente a linha de pesquisa e desenvolvimento.

Agora convido a todos a passar para o **slide 8**, para falarmos sobre Serviços e Hardware.

Em Serviços, a queda da margem de contribuição ano contra ano se deu pela redução de 8% dos serviços de implementação de software, principalmente pelo menor volume de vendas de projetos em períodos anteriores e pela redução de 29% dos serviços não relacionados à implementação, principalmente de consultoria.

Ambos foram impactados negativamente pelo elevado número de feriados no Rio de Janeiro por conta das Olimpíadas no trimestre.

Estamos também utilizando esse período de menor alocação para intensificar o treinamento dos profissionais de serviços, buscando elevar sua produtividade.

Além disso, os reajustes salariais ocorridos no 3T16 em Belo Horizonte, Rio de Janeiro e Recife também impactaram negativamente a margem de contribuição de serviços.

Em hardware, tivemos um custo extraordinário de R\$2,4 milhões por conta de um ajuste no custo médio dos estoques neste trimestre. Sem esse ajuste, a margem de contribuição de hardware foi de 35,1%, o que representa uma evolução de 230 pontos base frente à margem do segundo trimestre.

Essa margem de 35% ainda representa uma queda ano contra ano, muito e função de 3 principais fatores:

- (i) A redução da subvenção de ICMS no Estado do Paraná a partir de setembro de 2015;
- (ii) A não ativação dos projetos de pesquisa e desenvolvimento a partir do 4T15; e
- (iii) As mudanças nas legislações fiscais estaduais, sobretudo no Estado de São Paulo, onde a impressora fiscal foi substituída pelo equipamento fiscal S@T, que tem menor valor unitário e menor margem, mas por outro lado contribui para o crescimento da receita recorrente de soluções fiscais de software e tem sido vendido como parte do Bemacash, que tem crescido de forma relevante, como já comentado pelo Apendino.

Para falar agora sobre despesas comerciais e administrativas peço a todos para irem para o **slide 9**.

Começando pelo gráfico no canto esquerdo superior, as despesas de vendas e comissões em conjunto caíram 6,1% ano contra ano e 3,9% trimestre contra trimestre.

Na comparação com o trimestre anterior, a queda resulta principalmente do ajuste do modelo de remuneração da equipe de vendas por conta da transição para a subscrição, como comentado em trimestres anteriores, e pela redução de vendas de licenciamento e de serviços no período.

No canto direito superior, as despesas de propaganda e marketing representaram 2,7% da receita total do trimestre, ante 2,2% no 2T, refletindo principalmente a maior concentração de investimentos em marketing observada no 3T por conta do lançamento da nova campanha publicitária.

Na comparação ano contra ano, a queda de 12,2% foi principalmente por conta da revisão do plano geral de marketing da Companhia e da integração das atividades de marketing da TOTVS e da Bematech.

As despesas com provisão para crédito de liquidação duvidosa, no canto esquerdo inferior, representaram 4,8% da receita líquida do trimestre, ante 1,5% no 3T15. Esse aumento foi consequência da provisão adicional de R\$17,2 milhões referente à elevação do risco de crédito de um cliente de grande porte do segmento de Serviços. Desconsiderando essa provisão adicional, a provisão para crédito de liquidação duvidosa representou 1,6% da receita líquida.

E por último, no canto direito inferior, as despesas gerais e administrativas somadas aos honorários da administração e outras despesas caíram 10% trimestre contra trimestre, resultado

principalmente do ganho de R\$9,2 milhões, auferido pela Companhia na venda da operação de BPO.

Desconsiderando essa venda, as despesas elevaram sua participação sobre a receita líquida em 90 pontos base, resultado da redução da receita líquida no período e dos gastos adicionais relacionadas à operação assistida posteriormente à migração de sistemas internos realizada no trimestre, além da elevação dos gastos não recorrentes com honorários de advogados.

Agora, volto a apresentação ao Maia para falar sobre o EBITDA no **slide 10**.

Gilsomar Maia: O EBITDA do trimestre, ajustado (i) pelo ganho auferido na venda da operação de BPO, (ii) pelo ajuste nos estoques; e (iii) pela provisão adicional para créditos de liquidação duvidosa, totalizou R\$86,5 milhões, que representa uma redução de 26% frente ao mesmo período de 2015 e de 10,7% frente ao segundo trimestre.

Como apresentado ao longo dessa conferência, essa redução do EBITDA ajustado resultou principalmente da combinação da transição para o modelo de subscrição, que reduz a margem de contribuição de software num primeiro momento, com a redução de vendas decorrente do momento econômico, que impactou mais claramente a margem de contribuição de serviços, além das questões fiscais que impactaram a margem de hardware.

Falando agora sobre o lucro líquido no **slide 11**.

A redução do Lucro Líquido ajustado ano contra ano em patamar superior à redução do EBITDA Ajustado é consequência principalmente do endividamento líquido atual da companhia, frente a uma posição de caixa líquido no 3T15.

Na comparação trimestre contra trimestre, o lucro líquido ajustado cresceu 18,9%, devido ao efeito do imposto de renda e contribuição social decorrente dos juros sobre capital próprio declarados e pagos no trimestre.

Passo agora para o **slide 12** para comentar sobre o fluxo de caixa e endividamento.

A despeito da variação positiva de capital giro no trimestre, o Caixa Bruto diminuiu R\$79 milhões, principalmente pelos seguintes desembolsos:

- (i) em ativo imobilizado no valor de R\$19,8 milhões, sendo R\$5,8 milhões relacionados aos pagamentos dos investimentos realizados na nova sede social em São Paulo; e aqui é importante mencionar que o investimento total previsto nas instalações até a entrega, originalmente de R\$90,0 milhões, foi reduzido para R\$80,0 milhões, sendo que aproximadamente 50% a serem financiados em pelo menos 3 anos;
- (ii) de R\$11,8 milhões, também referentes ativos intangíveis, com destaque para os investimento ligados à criação do TOTVS Digital, que é um novo ambiente digital integrado para a interação com clientes, prospects, canais e parceiros, com lançamento previsto para o 1T17;
- (iii) pelo pagamento de R\$43,6 milhões de juros sobre capital próprio relacionados ao primeiro semestre de 2016, como já comentado; e
- (iv) pela amortização no montante de R\$48,0 milhões referentes ao principal remanescente das debêntures emitidas pela Companhia em 2008.

Com isso, a Dívida Líquida totalizou R\$478,4 milhões no 3T16, o equivalente a 1,2x EBITDA ajustado pró-forma dos últimos 12 meses.

Agora passo para o **slide 13** para as considerações finais.

Em resumo, a transição para o modelo de subscrição acelerou nesse trimestre. A receita de subscrição cresceu 22,6% ano contra ano, e atingiu 17,0% da receita de software.

Considerando as vendas de subscrição realizadas no mês setembro, a receita de subscrição anualizada cresceu 25% ano contra ano, e gerou uma adição líquida anualizada de R\$21 milhões trimestre contra trimestre, graças principalmente às vendas do modelo Intera.

As vendas de Bemacash cresceram 126% trimestre contra trimestre, com 998 unidades vendidas. Já a margem de contribuição de hardware, excluído o ajuste de estoques, encerrou o trimestre em 35%, o que representou 230 pontos base de evolução frente ao 2T.

E, mais recentemente, tivemos a integração do Fly01 Start nos smart POS Lio e Smart Rede.

Continuamos cientes de que essa transição acelerada para o modelo de subscrição nos impõe desafios de margem no curto prazo, especialmente em um ambiente econômico ainda recessivo e de elevada inflação de custos.

Mas, também continuamos convictos que essa transição gera valor de forma relevante e torna a TOTVS e nossos clientes muito mais preparados para a recuperação do mercado brasileiro.

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 do Sra. Susana Salaru, Itaú.

Susana Salaru: Oi, obrigado por aceitar a pergunta. A primeira pergunta é se vocês poderiam falar um pouco mais sobre a perspectiva de margens para o próximo trimestre e sobre quando veremos um ponto de inflexão nas margens. Essa seria a minha primeira pergunta.

E, segundo, sobre a tendência de migração ou adoção deste modelo de subscrição, como vocês avaliam a atual velocidade com que isso vem ocorrendo? Vocês acham que está em linha com o que esperavam quando fizeram o modelo de negócio inicialmente, ou está mais rápido ou mais devagar que o esperado? Obrigada.

Gilsomar Maia: Bom dia, Susana, aqui é o Maia, obrigado pela pergunta. Vou começar pela segunda pergunta, com relação ao modelo de subscrição. Na verdade, o modelo de subscrição, neste momento específico, está avançando mais rápido que o planejado inicialmente.

É claro que é importante lembrar que este é a primeira vez que passamos por essa transição na história da TOTVS, e todos os projetos que fizemos nós sabíamos que não seriam exatamente. Por outro lado, sabemos que a queda na venda de licenças também foi muito maior que a esperada. Mas, em termos de subscrição, e essa foi a sua pergunta, está avançando mais rápido que o planejado.

Parte desta aceleração pode ser atribuída à maior familiaridade dos nossos vendedores com o modelo de subscrição, já que acabamos de completar um ano, como mencionado na apresentação.

Em termos de margem, que foi a sua primeira pergunta, como eu mencionei no final da minha apresentação, sabemos que esta transição, nesse ponto especificamente, inclui alguns desafios adicionais para nós, especialmente porque o gap que tivemos na venda de licenças - refletindo a manutenção e, principalmente os serviços, neste momento - não foi totalmente compensado pela venda de subscrição. Contudo, ao considerarmos a receita recorrente anual, já começamos a ver que, em um ano, podemos ver mais claramente os benefícios da transição.

Por outro lado, nós temos... A inflação de custos ainda está alta, principalmente no nosso mercado, em que a mão-de-obra é especializada. Apesar de termos uma alta taxa de desemprego, no nosso mercado, principalmente no setor de tecnologia, isso não é tão verdade, porque as pessoas são técnicas e o nosso mercado sempre registra boa demanda.

E nós sabíamos, quando começamos a transição, que estes dois primeiros anos seriam mais complicados, mais desafiadores e o cenário se tornaria mais claro apenas a partir do terceiro ano, com melhoria de margem. Mas é claro que há diversas variáveis na mesa para se observar o ponto de inflexão que você questionou.

Susana Salaru: Obrigada, Maia, muito claro.

Gilsomar Maia: De nada.

Operadora: senhoras e senhores, gostaria de lembrá-los que para realizar uma pergunta, basta pressionar as teclas estrela e um.

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

Diego Aragão: Obrigado por aceitarem minha pergunta. Eu tenho duas perguntas, a primeira é com relação ao fluxo de caixa. Parece tem havido uma deterioração na geração de caixa, à medida que perdemos a venda de licenças, talvez porque a receita de manutenção também tenha desacelerado. Então, eu gostaria de saber se vocês poderiam falar sobre como nós devemos analisar a geração de caixa durante a transição do seu modelo de negócio. Obrigado.

Gilsomar Maia: obrigado pela pergunta. Essa é uma boa pergunta. Em termos de fluxo de caixa, você está certo. A transição – além do impacto no resultado – também traz um impacto, principalmente, no capital de giro, pois toda vez que vendemos uma subscrição ao invés de uma licença, isso cria um gap em termos do pagamento no ato (*upfront*) se comparado à licença.

Mas, se você analisar o nosso capital de giro no trimestre, ele foi positivo e, se não me engano, este foi o primeiro trimestre de capital de giro positivo no fluxo de caixa nos últimos quatro trimestres. Então, estamos capturando gradualmente os benefícios da transição.

É claro que há um outro elemento que contribui de maneira importante para a melhora do capital de giro, que é o nível de estoques da Bematech. Encerramos o ano de 2015 com um nível muito mais alto de estoque e, à medida que adequamos a produção à realidade do mercado, passamos a registrar níveis mais razoáveis de estoque.

A inadimplência ainda exerce uma certa pressão sobre o capital de giro e, se observamos alguma recuperação da economia - e isso seria, na minha opinião, uma de muitas frentes de melhoria, já que os clientes inadimplentes precisam primeiro regularizar o que devem para nós antes de voltar a comprar ou adicionar novos usuários, novos IDs.

Diego Aragão: OK, certo, muito claro. E a minha segunda pergunta, na verdade um follow-up do que a Suzana perguntou, é com relação à receita do modelo de subscrição. Você acabou de dizer que ela está crescendo acima do esperado, então a minha pergunta é: isso está acontecendo devido a uma maior canibalização do modelo de negócio tradicional ou por que está ganhando mais força entre os segmentos ou entre os clientes que talvez você esteja deixando de atender através do modelo tradicional? Obrigado.

Gilsomar Maia: falando especificamente do que você chamou de “canibalização”, eu diria que isso se aplicava mais no início. Mas, ultimamente, o que vemos é que estamos conquistando mais e mais clientes, pequenos clientes que provavelmente, neste momento, não iriam adquirir uma licença, esta é a minha percepção. As empresas menores provavelmente não iriam adquirir licenças, pois teriam um desembolso significativo para isso.

Mas é claro que, quando vemos o pipeline, se você quer dizer canibalização das vendas de subscrição se não tivéssemos o novo modelo e vendêssemos apenas sob o modelo tradicional, então sim, tivemos parcialmente. Mas, cada vez mais, nós seremos capazes de alcançar novos mercados, eu diria, em relação a um cenário se tivéssemos apenas o modelo de licenciamento

Diego Aragão: OK, muito claro, Maia, obrigado.

Gilsomar Maia: De nada.

Operadora: 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 ao Sr. Gilsomar Maia para as suas considerações finais. Por favor, pode prosseguir.

Gilsomar Maia: Eu gostaria de agradecer a todos pela participação na nossa teleconferência e reforçar que estamos convencidos de que esta transição será positiva em termos de geração de valor para a companhia, para os nossos investidores e clientes, e que permanecemos focados na transição e no controle de custos.

Então, obrigado mais uma vez, e tenham 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.