

Operadora: Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da TOTVS referente aos resultados do 4T16 e do ano de 2016. Estão presentes os senhores Laércio Cosentino, CEO, Gilsomar Maia, CFO, 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 4º trimestre e do ano de 2016.

Antes de iniciar a apresentação, gostaria de lembrar a todos que, para preservar a comparabilidade, os números do 4T15 e do ano de 2015 são pró-forma, pois incluem os resultados da Bematech de três meses e de um ano desses períodos respectivamente.

Agora, início meus comentários sobre o resultado do trimestre, no slide 3. A receita líquida cresceu 2,3% sobre o 3T. Na comparação ano contra ano, a receita líquida teve redução de 3,7% no trimestre e de 3,5% no ano, devido à queda de 16,8% das vendas não recorrentes. Já as receitas recorrentes cresceram 7,2% no ano e representaram 61,8% da receita líquida total em 2016, ou 6,2 pontos percentuais acima do ano de 2015.

Quando analisada por negócio, no slide 4, vemos que a queda ano contra ano da receita líquida se concentrou nas receitas de serviços e de hardware.

Em Serviços, a redução resultou da queda de quase 6% nos serviços de implementação de software, devido ao menor ritmo de vendas a clientes de maior porte ao longo do ano, como também pela redução de 13,5% dos serviços não relacionados à implementação de software, afetados negativamente pela venda da operação de BPO de RH, em agosto, e pelo menor volume de venda de serviços de consultoria no 2º semestre de 2016.

Em Hardware, a queda reflete a recessão econômica brasileira e as mudanças de mix resultantes das alterações nas legislações estaduais, como por exemplo no Estado de São Paulo, onde as impressoras fiscais foram substituídas pelo equipamento fiscal S@T, que tem menor preço unitário.

Já a receita de software, encerrou o ano estável em R\$1,4 bilhão, mesmo com a transição para subscrição em curso e a recessão econômica. No trimestre, a receita de software cresceu 2,3% sobre o trimestre anterior, principalmente pelo crescimento de 9% de subscrição que comentarei agora no slide 5.

A receita de subscrição totalizou R\$64 milhões no 4T e representou 18% da receita de software. Este já é o segundo trimestre consecutivo que a receita de software cresce contra o trimestre anterior, principalmente pela aceleração do crescimento de subscrição observado ao longo do ano. Essa aceleração no crescimento de subscrição mais do que compensou a queda das vendas de licenças e o menor crescimento da manutenção nos últimos 2 trimestres, conforme demonstrado no gráfico à esquerda do slide.

O crescimento da subscrição é consequência principalmente dos mais de 4.000 clientes adicionados organicamente nesse modelo em 2016. Entre esses novos clientes adicionados, podemos destacar as microempresas, com a nossa solução Fly01, e as pequenas e médias empresas no modelo Intera, no nosso modelo de subscrição lançado em junho de 2015.

O Intera tem ciclo de vendas mais curto devido ao menor investimento inicial, o que também tende a ser muito positivo para novas vendas aos clientes da base, já que o cliente não precisa comprar novas licenças para adicionar 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 fluig e acesso ao *e-learning center*, elementos-chave para a transformação digital que estamos promovendo no mercado.

É importante mencionar que as vendas de Intera do mês de dezembro não afetaram a receita de subscrição do 4T, uma vez que o primeiro faturamento se dá no mês seguinte à realização da venda, mas já afetaram a ARR, ou Receita Recorrente Anual, apresentada no gráfico à direita do slide.

No 4T16, a ARR de subscrição totalizou R\$260 milhões, 28% acima do 4T15. A ARR adicional foi de R\$25 milhões, ante R\$21 milhões do 3T. A ARR 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.

O crescimento da ARR reflete, além do crescimento do Intera e do Fly01, a migração de 45 clientes de manutenção para subscrição no 4T e a aceleração das vendas de Bemacash, que comentarei agora no slide 6.

O Bemacash combina o software Fly01 e o equipamento de automação comercial e soluções fiscais da Bematech. A maior parte das vendas de Bemacash realizadas ao longo do ano ainda não afetou a receita de subscrição, uma vez que os novos clientes Bemacash passam a ser clientes de software entre o 8º e 11º mês de contratação da solução, quando se inicia o pagamento da subscrição do software.

Vendemos quase 2.800 unidades de Bemacash em 2016 para os segmentos de Comércio, Vestuário, Bares e Restaurantes e *Food Truck*, e homologamos mais de 300 revendas ao longo do ano. Em 2017, continuaremos o programa de treinamento e capacitação das revendas com o objetivo de encerrar o ano com 1.000 revendas Bemacash homologadas.

O Bemacash é mais uma das iniciativas da TOTVS para explorar o mercado de microempresas do Brasil, que compreende mais de 4 milhões de empresas formalmente estabelecidas, e é também uma porta de entrada para as nossas soluções de negócio, o que contribui para a geração de novas oportunidades de venda de software no médio prazo para as microempresas que se tornarem pequenas e médias.

Agora passo a palavra ao Douglas, que comentará sobre o resultado de software no slide 7.

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

A margem de contribuição de software encerrou o ano em 62,6%, já excluindo os custos adicionais no valor de R\$1,0 milhão com desligamentos para a readequação da estrutura no quarto trimestre de 2016.

A queda da margem de contribuição ajustada é consequência da estabilidade da receita de software no ano, já comentada pelo Maia, combinada com o aumento dos custos de suporte e P&D por conta dos reajustes salariais decorrentes dos acordos coletivos, dos investimentos na integração do portfólio de soluções Bematech e da renovação nos processos de atendimento e suporte aos clientes.

No trimestre, a queda da margem de contribuição ajustada se deu principalmente pelos reajustes salariais nas regiões de Joinville, Porto Alegre e São Paulo, onde a Companhia possui centros de desenvolvimento.

No slide 8, a margem de contribuição de serviços caiu 190 pontos base no ano, já excluindo os custos adicionais de aproximadamente R\$2,0 milhões com desligamentos para a readequação da estrutura no quarto trimestre de 2016.

Essa redução de margem de serviços reflete a menor alocação dos times de serviços em decorrência do menor volume de vendas, já comentado anteriormente pelo Maia, além dos reajustes salariais coletivos realizados ao longo do ano.

No 4T16, além desses fatores, a redução de margem de serviços se deu pelo reajuste salarial remanescente em decorrência da convenção coletiva celebrada no 1T16 em São Paulo.

É importante mencionar que os custos adicionais com desligamentos para readequação da estrutura no quarto trimestre de 2016 representam redução dos custos recorrentes com pessoal de aproximadamente R\$1,8 milhão por trimestre.

No slide 9, a margem de contribuição de hardware, excluídos os itens extraordinários, foi de 34,2% em 2016, ante 40,3% em 2015.

Essa redução se deu pela queda da receita de hardware, combinada com a menor subvenção econômica estabelecida a partir de setembro de 2015 pelo Governo do Estado do Paraná, além da ativação de P&D pela Bematech no ano de 2015.

Vale ressaltar a evolução da margem de hardware ao longo do ano, principalmente no 3T e no 4T, que ficaram acima da margem do ano de 2016.

No 4T16, a margem de contribuição foi de 37,5%, 240 pontos base superior ao 4T15. Esse crescimento, mesmo com a redução de 8,8% da receita de hardware, é consequência principalmente da maior margem bruta de hardware e do crescimento da receita de subvenção econômica, consequência da variação no mix de produtos vendidos no período.

Para falar agora sobre despesas comerciais e administrativas, peço a todos para irem para o slide 10.

As despesas de vendas e comissões, excluindo os gastos adicionais com readequação da estrutura, elevaram sua participação sobre a receita líquida principalmente por conta do crescimento das despesas de vendas.

Esse crescimento é consequência da variação no mix de vendas entre franquias e unidades próprias e do maior volume de venda de software no modelo de subscrição.

No 4T16, o crescimento trimestre contra trimestre se deu principalmente pelo aumento das vendas de software e pelo reajuste salarial em São Paulo.

As despesas gerais e administrativas somadas aos honorários da administração e outras despesas, excluindo itens não recorrentes, elevaram sua participação sobre a receita líquida em 160 pontos base em 2016.

Esse aumento é consequência principalmente da provisão adicional para contingências de R\$19,7 milhões no 4T, como consequência da revisão do histórico de desfechos e dos prognósticos de perda dos processos judiciais nos quais a TOTVS figura como parte no polo passivo.

Adicionalmente, a combinação da redução da receita líquida com os reajustes salariais coletivos realizados ao longo do ano também colaboraram para a elevação dessas despesas como percentual da receita líquida.

As despesas com propaganda e marketing representaram 2,2% da receita líquida em 2016, ante 2,5% em 2015, refletindo principalmente a revisão do plano geral de marketing e as sinergias com a integração das atividades de marketing da TOTVS e da Bematech.

Agora volto a apresentação para o Maia falar sobre EBITDA no slide 11.

Gilsomar Maia: Obrigado Douglas. No trimestre, o EBITDA Ajustado foi de R\$60,7 milhões, redução de 28,5% ano contra ano, com margem de 11,0%. Essa redução é consequência principalmente da provisão adicional para contingências comentada pelo Douglas.

No ano, o EBITDA Ajustado teve redução de 21,5% e totalizou R\$358,7 milhões. A margem EBITDA Ajustada do ano foi de 16,4%, ante 20,2% em 2015.

Como apresentado ao longo dessa conferência, essa redução de margem se originou principalmente dos negócios de software e de serviços, uma vez que hardware vem em uma clara tendência de recuperação de margem nos últimos 3 trimestres.

O avanço do modelo de subscrição reestabeleceu uma tendência ascendente na receita de software, que encerrou o ano estável. Em paralelo, a inflação de mão de obra e os investimentos em integração de portfólio e atendimento a clientes levou ao crescimento dos custos e despesas. Essa dinâmica combinada à resseção econômica brasileira explica essencialmente a pressão de margem que temos tido.

A aceleração da ARR de subscrição, que encerrou o ano 28% acima do 4T15, associada às reduções de estrutura que temos conduzido, nos dão a confiança que estamos próximos de um ponto de inflexão das margens de software e de serviços.

Para falar agora sobre o lucro líquido peço a todos para irem para o slide 12.

A redução do Lucro Líquido Ajustado em patamar superior à do EBITDA Ajustado em 2016 é consequência essencialmente da estrutura de capital da Companhia, que passou de caixa líquido

para dívida líquida no último trimestre de 2015, além da elevação da Taxa de Juros de Longo Prazo em 2016, que é utilizada na atualização das debêntures e financiamentos providos pelo BNDES.

Passo agora para o slide 13 para comentar sobre o fluxo de caixa e endividamento.

Em 2016, o Caixa Bruto teve redução de R\$212 milhões, principalmente por conta:

- (i) Dos investimentos em capital de giro de R\$124 milhões;
- (ii) Dos investimentos em ativo imobilizado no valor de R\$53,6 milhões, dos quais R\$22,6 milhões foram relacionados aos investimentos realizados na nova sede social da Companhia;
- (iii) Do desembolso de R\$50,0 milhões referentes à aquisição de intangíveis, incluindo o pagamento de parte do preço relacionado à aquisição da empresa Unum, controlada Bematech e os investimentos na criação do TOTVS Digital.
- (iv) Da amortização parcial de principal do financiamento contratado junto ao BNDES em 2013; e
- (v) Da amortização de R\$48,0 milhões referentes ao saldo remanescente do principal das debêntures emitidas em 2008.

Ao final de 2016, a Dívida Líquida totalizou R\$479 milhões, o equivale a 1,3x EBITDA Ajustado do ano.

Agora passo a apresentação ao Laércio dar seguimento no slide 14.

Laércio Cosentino: Obrigado, Maia. Bom dia a todos.

Em 2016, demos mais um importante passo para a promoção da transformação digital e para nos tornarmos uma “*Single Subscription Company*”. Investimos ainda mais na inovação das nossas soluções, especialmente em plataforma, cloud e mobilidade, e crescemos mais de 20% em subscrição em um ano de recessão econômica no Brasil.

Avançamos no alinhamento dos incentivos comerciais relacionados ao modelo de subscrição, bem como na elaboração de um novo plano geral de marketing, cada vez mais digital, com o objetivo de aumentar a geração de oportunidades de venda, especialmente no modelo de subscrição.

Também avançamos na preparação do TOTVS Digital, que será lançado no primeiro trimestre de 2017. O TOTVS Digital é um ambiente digital completamente novo, voltado à interação entre a TOTVS, canais, vendedores, clientes, potenciais clientes e parceiros.

Renovamos pontualmente parte das vice-presidências e algumas diretorias em 2016 e trouxemos novos executivos alinhados à cultura de uma empresa baseada em subscrição, em linha com o plano de sucessão da Companhia.

Hoje, temos um time colaborativo, digital e fanático por resultados, que utiliza tecnologia e conhecimento de negócio para impulsionar a inovação e entende que o sucesso do cliente também é o nosso sucesso.

Continuaremos nossa jornada para transformar a TOTVS em uma “*Single Subscription Company*”, desenvolvendo soluções para os clientes dos nossos clientes e conectando cada vez mais pessoas, coisas e negócios.

A evolução no processo de transição para a subscrição observada nos últimos 18 meses, combinada com os investimentos realizados e as oportunidades do mercado brasileiro, nos trazem a confiança de que estamos no caminho certo para a retomada do crescimento e da rentabilidade da TOTVS em 2017.

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 se a qualquer momento quiser retirar a pergunta da lista, digitem asterisco dois.

Lembrando que para fazer uma pergunta digitem asterisco um.

Mais uma vez, para fazer uma pergunta, digitem asterisco um.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Laércio para as considerações finais.

Laércio Cosentino: Como falei há pouco, o ano de 2016 foi muito importante na jornada da transformação da Totvs numa *single subscription company*. Desafios, ajustes, evoluções foram enfrentados.

Além disso, gostaria de citar antes de encerrar o call, exatamente a criação do comitê de governança e indicação, que tem como função avaliar a indicação de novos membros do conselho de administração da Totvs e fortalecer ainda mais as práticas de governança corporativa da companhia.

Isso significa que nós estamos trabalhando subscrição, estamos trabalhando a governança da companhia, estamos realmente trabalhando naquilo que for necessário para transformar essa empresa e numa *single subscription company*.

Ao final, agradeço a participação de todos vocês nesta teleconferência e desejo um bom dia e com certeza nós teremos um bom e grande ano para a Totvs em 2017. Obrigado.

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