

Operadora: Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da TOTVS referente aos resultados do 1T17. Estão presentes os senhores 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 1º trimestre de 2017. Dou início no slide 3 onde temos os eventos recentes relacionado à assembleia geral e ao novo campus da TOTVS em São Paulo.

A assembleia de 20 de abril teve participação de acionistas que representaram 75,7% do capital social, sendo que 35,2% do capital social participaram via boletim de voto à distância. A assembleia aprovou todas as matérias da ordem do dia, com destaque para:

- (i) a aprovação, por unanimidade, da proposta de distribuição de dividendos no valor de R\$7,4 milhões referentes ao exercício de 2016, a serem pagos em 10 de maio de 2017. Esse valor de dividendos, somado aos juros sobre capital próprio declarados em 2016, totalizou R\$91,6 milhões e corresponde a 60% do lucro líquido do exercício de 2016;
- (ii) a aprovação, por unanimidade, da remuneração global dos administradores para o exercício de 2017; e
- (iii) a eleição, com 70,7% de aprovação do capital social, de Gilberto Mifano, Maria Leticia de Freitas Costa e Henrique Andrade Trinckquel Filho como novos membros independentes do Conselho de Administração.

Outro evento recente que merece destaque é a mudança da TOTVS para a nova sede social ao longo do mês de março. Com a mudança, a TOTVS reuniu num só local quase 3.000 participantes, antes distribuídos em sete locais na cidade de São Paulo e na região metropolitana.

A nova sede social é um campus tecnológico especialmente desenhado para a TOTVS que conta com mais de 21.000 m² de área, inspirado em experiências das principais empresas tecnologia do Vale do Silício na Califórnia.

Além do benefício de concentrar as áreas de desenvolvimento, de vendas e administrativa da Companhia na Grande São Paulo em um único lugar, a nova sede conta com um ambiente propício para experiências inovadoras ligadas a grandes tendências tecnológicas, como mobilidade e computação em nuvem, elementos fundamentais na estratégia da Companhia de promoção da transformação digital entre seus clientes.

Agora, início meus comentários sobre o resultado do trimestre, no slide 4. Vale lembrar que, para preservar a comparabilidade, os números consolidados pró-forma de 12 meses encerrados no 1T16 incluem também os resultados da Bematech.

Neste trimestre, a receita líquida cresceu 1,6% ano contra ano, resultado do crescimento de 8,0% da receita recorrente, e da queda de 8,3% da receita não recorrente, tendo a receita recorrente representado 64,4% da receita líquida do trimestre ou 3,8 pontos percentuais acima do 1T16. Nos últimos 12 meses, a receita recorrente elevou sua participação sobre a receita líquida total em 5,7 pontos percentuais.

Quando analisada por negócio, no slide 5, vemos que o crescimento de 5,3% da receita de software e de 2,8% da receita de hardware afetaram positivamente o crescimento da receita líquida ano contra ano. Já a receita de serviços reduziu sua participação sobre a receita total em 2,5 pontos percentuais ano contra ano e totalizou R\$128,6 milhões no 1T17, mesmo patamar do 4T16.

Em hardware, o crescimento ano contra ano é resultado principalmente das vendas de soluções de automação no período, com destaque para o Bemacash. Vale ressaltar que o crescimento de soluções de automação é consequência da estratégia da Companhia em ofertar soluções que colaborem para a gestão mais eficiente dos negócios dos nossos clientes, tornando-os cada vez mais competitivos em seus segmentos de atuação.

Na comparação com o trimestre anterior, a redução da receita é consequência principalmente da sazonalidade das vendas no período.

Em serviços, a queda ano contra ano é resultado da redução de 1,0% nos serviços de implementação de software, principalmente por conta do menor ritmo de vendas observado nos últimos trimestres, e da redução de 20,5% dos serviços não relacionados à implementação de

software, consequência principalmente do menor volume de venda dos serviços de consultoria a partir do 2S16 e da venda da operação de serviços de BPO de Recursos Humanos em 2016.

Já a receita de software do 1T17 cresceu 5,3% ano contra ano, 4 pontos percentuais acima do crescimento dos últimos 12 meses, consequência principalmente do crescimento de receita de subscrição e do incremento do modelo corporativo de licenciamento, que comentarei agora no slide 6.

A receita do modelo de licenciamento de software, que combina as receitas de licenças e de manutenção, cresceu 5,7% trimestre contra trimestre, impulsionado sazonalmente pelo incremento das licenças do modelo corporativo, que totalizou R\$13,9 milhões no trimestre ou 29,5% acima do incremento do 1T16.

No modelo corporativo, o cliente tem acesso irrestrito aos sistemas da TOTVS e paga um incremento de licença no início de cada ano com base em seu crescimento real do período imediatamente anterior, além de ajustar o montante de manutenção mensal recorrente.

Dessa forma, esse crescimento do modelo corporativo retrata o maior ritmo de crescimento dos clientes sob esta modalidade no ano de 2016, sobretudo nos segmentos de Agroindústria, Manufatura e Saúde, a despeito da deterioração do cenário econômico brasileiro e do menor número de clientes de licenciamento adicionados no período.

Já a receita de subscrição cresceu 31,3% ano contra ano e 6,7% trimestre contra trimestre, impulsionando a elevação da receita de software, que cresceu trimestre contra trimestre pelo 3º trimestre consecutivo.

Esse crescimento da receita de subscrição resultou principalmente da maior participação das vendas a clientes novos de médio e pequeno portes nos últimos 12 meses, especialmente na modalidade TOTVS Intera, lembrando que as vendas de Intera no mês de março não afetaram a receita de subscrição do trimestre, uma vez que o primeiro faturamento se dá no mês seguinte à realização da venda.

Já a ARR, ou Receita Recorrente Anualizada, apresentada no gráfico à direita do slide, capturou as vendas do mês de março, pois essa métrica bastante popular no mundo SaaS mede a evolução da receita recorrente dos próximos 12 meses, com base nos contratos firmados até o encerramento do período. No 1T, a ARR de subscrição totalizou R\$280,7 milhões, 36,2% acima do 1T16, e a ARR adicionada no trimestre foi de R\$20,7 milhões.

O crescimento ano contra ano da ARR dos últimos 5 trimestres mostra que estamos evoluindo na transição do modelo de licenciamento para o de subscrição de software, elemento chave para atingirmos nosso objetivo de tornar a TOTVS uma “Single Subscription Company” e prover a transformação digital em nossos clientes.

Além do crescimento do Intera e do Fly01, o crescimento da ARR reflete a migração de 69 clientes de manutenção para subscrição no 1T e também as vendas de Bemacash nos últimos trimestres, que comentarei agora no slide 7.

O Bemacash é mais uma das iniciativas da TOTVS para explorar o mercado de microempresas do Brasil 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.

No trimestre, vendemos 1.073 novas unidades de Bemacash, apesar do efeito negativo da sazonalidade de vendas do trimestre. Vale lembrar que grande parte das vendas de Bemacash realizadas nos últimos períodos ainda não afetou a receita de subscrição, uma vez que os novos clientes Bemacash passaram a ser clientes de software entre o 8º e 11º mês de contratação da solução, quando se inicia o pagamento da subscrição do software.

Agora passo a apresentação ao Douglas, que comentará sobre o resultado de software no slide 8.

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

Antes de iniciar meus comentários sobre o resultado de software, gostaria de lembrar que os custos e despesas do 1T17 foram impactados integralmente pelo reajuste salarial de 6,29% estabelecido pela convenção coletiva aos funcionários de São Paulo, que representam aproximadamente metade da folha de pagamento total da TOTVS.

Além do reajuste salarial, a convenção coletiva estabeleceu o pagamento de um abono salarial em agosto de 2017 equivalente a 10% de um salário na data-base de dezembro de 2016. Esse abono, no valor de R\$1,8 milhão, foi integralmente provisionado no trimestre.

A margem de contribuição de software do trimestre diminuiu 210 pontos base na comparação com o 1T16, reflexo do crescimento do custo de software e dos investimentos com P&D em patamares superiores ao da receita de software no período.

O crescimento do custo de software ano contra ano reflete a participação de soluções complementares providas por parceiros nas vendas no período, enquanto que o crescimento dos investimentos com P&D reflete principalmente os reajustes nos últimos 12 meses.

Na comparação com o 4T16, a elevação da margem de contribuição de software se deu essencialmente pela combinação do crescimento da receita de software, já comentado pelo Maia, com a redução dos investimentos em P&D, consequência principalmente da conclusão de projetos de inovação específicos para o segmento de Saúde e Cloud, além dos gastos adicionais com a readequação de estrutura promovida pela Companhia no 4T16.

No slide 9, a margem de contribuição de serviços do 1T17 cresceu 80 pontos base trimestre contra trimestre, mesmo com o reajuste salarial em São Paulo, principalmente por conta da readequação de estrutura promovida pela Companhia, que resultou em custos adicionais com os desligamentos de pessoal no 4T16 e na redução dos custos recorrentes com pessoal no 1T17.

Na comparação ano contra ano para o 1T17 e para os últimos 12 meses, a redução da margem de contribuição reflete essencialmente a menor alocação de profissionais de serviços em decorrência da redução do ritmo de vendas de projetos, além dos reajustes salariais coletivos realizados, que não foram integralmente repassados aos projetos de serviços no período.

Passando para o slide 10, o resultado de hardware do trimestre cresceu 24,9% ano contra ano, com margem de contribuição de 37,5%, 660 pontos base superior à margem do 1T16. Esse crescimento se deve majoritariamente à convergência entre o ajuste de preço promovido pela Companhia e a variação cambial de custo ao longo do período.

Nos últimos 12 meses, o resultado de hardware diminuiu 10,8%, essencialmente por conta da queda da receita líquida de hardware, da redução da receita de subvenção e da ativação de R\$5,7 milhões dos gastos com P&D de hardware pela Bematech em 2015.

Para falar agora sobre despesas comerciais e administrativas, peço a todos para irem para o slide 11. No 1T, as despesas de vendas e comissões em conjunto elevaram sua participação sobre a receita líquida em 160 pontos base quando comparada ao 1T16 e em 70 pontos base nos últimos 12 meses.

Esse aumento se deve à variação no mix de vendas entre franquias e unidades próprias, ao maior volume de venda de software no modelo de subscrição e aos ajustes do modelo de remuneração da equipe de vendas realizados no 1S16.

Na comparação com o trimestre anterior, o aumento é consequência principalmente do crescimento da receita líquida de software no período e do reajuste salarial em São Paulo.

No 1T17, as despesas gerais e administrativas somadas aos honorários da administração e outras despesas reduziram sua participação sobre a receita líquida em 230 pontos base trimestre contra trimestre, consequência principalmente do montante de R\$19,7 milhões adicionado à provisão para contingências no 4T16 e à adequação de estrutura realizada no período.

É importante mencionar que esse bloco de despesas foi negativamente afetado pela baixa não recorrente de ativos imobilizados das antigas instalações deixadas na mudança para a nova sede da Companhia, no montante de R\$1,9 milhão.

A provisão para crédito de liquidação duvidosa representou 1,6% da receita líquida no 1T17, mesmo patamar do 4T16, refletindo o nível de inadimplência observado na operação durante o período.

Já as despesas de propaganda e marketing representaram 1,7% da receita líquida no 1T17, ante 1,5% no 1T16, principalmente pelo crescimento da receita líquida em patamar inferior aos reajustes salariais coletivos e atualizações de contratos com fornecedores realizados e ao longo dos últimos 12 meses.

No slide 12, o EBITDA do 1T17, ajustado pela baixa não recorrente de ativos imobilizados das antigas instalações em São Paulo, totalizou R\$90,1 milhões, 48,4% superior ao EBITDA Ajustado do 4T16, e a margem EBITDA Ajustada foi de 16,1%, crescimento de 510 pontos base sobre a margem EBITDA Ajustada do 4T16.

O crescimento do EBITDA Ajustado trimestre contra trimestre se deu principalmente pelo crescimento da receita de software, impulsionada principalmente pela receita de taxas de licenciamento incrementais do modelo corporativo e pela receita de subscrição, conforme comentado anteriormente pelo Maia, e também pela redução das despesas gerais e administrativas.

Na comparação ano contra ano, mesmo com o crescimento das receitas de software e hardware, o EBITDA Ajustado caiu 21,4%. Essa queda é consequência principalmente da redução da margem de serviços e da elevação das despesas comerciais e administrativas.

No slide 13, a queda do lucro líquido ajustado ano contra ano em patamar superior ao do EBITDA Ajustado é resultado principalmente da maior despesa financeira, consequência da elevação da taxa de juros de longo prazo, que é utilizada na atualização dos principais financiamentos contratados e debêntures, e da redução da receita financeira no período por conta da redução do caixa bruto e da dívida bruta.

Na comparação com o 4T16, o crescimento do lucro líquido inferior ao crescimento do EBITDA foi afetado pela menor taxa efetiva de Imposto de Renda no 4T16 por conta dos juros sobre capital próprio aprovados em dezembro de 2016.

Agora, volto a apresentação ao Maia para comentar sobre fluxo de caixa e endividamento no slide 14.

Gilsomar Maia: A dívida líquida caiu 7% ano contra ano e 8% trimestre contra trimestre e representou 1,3x o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, ou seja o mesmo patamar do 4T16.

A geração livre de caixa do 1T17 foi 31% superior ao 4T16, principalmente por conta da redução de 59% da necessidade de capital de giro e do menor volume de investimentos em ativo fixo. Já as atividades de financiamento consumiram 26% mais recursos por conta da amortização de parte do principal das debêntures emitidas pela Bematech em 2014, do recolhimento do Imposto de Renda na fonte relativo aos juros sobre capital próprio, comentado pelo Douglas, e dos pagamentos das parcelas de leasing contratados em trimestres anteriores, especialmente ligados ao investimento na nova sede.

Na comparação com o 1T16, a geração livre de caixa cresceu 690%, principalmente pela redução de 88% da necessidade capital de giro no período.

Nos últimos 12 meses, a geração livre de caixa foi positiva em R\$214 milhões, ante uma geração livre de caixa negativa de R\$315 milhões no período anterior, consequência principalmente da redução dos investimentos em capital de giro de 64% e do pagamento de R\$474 milhões na reorganização societária com a Bematech no 4T15.

A despeito da elevação da geração livre de caixa, o caixa bruto decresceu 39% nos últimos 12 meses, consequência principalmente do início, no 4T15, da amortização de principal do financiamento contratado pela TOTVS junto ao BNDES em 2013; e da amortização de R\$48 milhões do saldo remanescente do principal das debêntures.

Passo agora para as considerações finais no slide 15. Neste trimestre, a receita total de software acelerou seu crescimento ano contra ano para 5,3%, versus 1,0% no 4T16. Este foi o 3º trimestre consecutivo de crescimento trimestre contra trimestre, o que evidencia que a transição para o modelo de subscrição já passou o ponto de inflexão e estabeleceu uma tendência de crescimento da receita de software.

A receita de subscrição cresceu 31% ano contra ano e atingiu o patamar de R\$280 milhões de receita recorrente anualizada, valor 36% maior ano contra ano, o que também contribuiu para o crescimento de 7% da receita recorrente de software no período.

Assim como ocorreu com a receita, estamos determinados em estabelecer um ponto de inflexão e também uma tendência de crescimento sustentável para a lucratividade da Companhia. Assim, o crescimento de 48% do EBITDA Ajustado sobre o 4T16 deve ser entendido como um sinal desta nossa determinação.

Agora ficamos à disposição para a seção de perguntas e respostas.

Operadora: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digitem asterisco um e para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem de Fred Mendes, Bradesco.

Fred Mendes: Bom dia a todos e obrigado pelo *call*. Tenho duas perguntas, acho que a primeira é o grande destaque do resultado, a receita do modelo corporativo, se vocês pudessem falar um pouquinho mais sobre esse impacto, e também sobre o segmento de manufatura que vocês mencionaram que foi bem. Se vocês puderem dar um pouco mais detalhe seria ótimo, essa é a minha primeira pergunta.

A segunda pergunta é como está o ambiente competitivo na parte de SME, se vocês estão vendo algum player internacional sendo um pouco mais agressivo ou está meio que a mesma coisa que temos observado nos últimos trimestres? Obrigado.

Gilsomar Maia: Bom dia Fred, Maia falando. Falando primeiramente da receita do modelo corporativo, especificamente com relação à manufatura acho que o detalhe interessante é que tanto a manufatura quanto o agronegócio apresentaram bom desempenho, muito por conta até mesmo de comércio exterior. Os números do Brasil nos últimos períodos mostraram que o comércio exterior tem sido uma das poucas partes boas da nossa economia e isso realmente se refletiu nesses dois segmentos.

Fora isso o corporativo também teve um bom desempenho no segmento de saúde que tem sido segmento bastante resiliente durante esses últimos períodos. É importante só lembrar que essa modalidade corporativa já está vigente na companhia há um bom tempo, aproximadamente 15 anos, e historicamente sempre cumpriu o papel de atrair empresas com taxas de crescimento mais elevadas, que vêem uma grande vantagem no modelo corporativo em ter utilização irrestrita dos nossos sistemas e pagar os incrementos em cima de crescimento que já se efetivou nos negócios da companhia. É isso que a gente viu em relação ao modelo corporativo nesse 1T.

Sobre os impactos que são decorrentes dessa modalidade, eu acho que o mais óbvio é na própria linha de receita de licenças, mas também se propaga na linha de manutenção, uma vez que quando a gente cobra o incremento do cliente, a manutenção mensal também é adequada a esse novo patamar de licença do cliente.

Nos últimos anos também a gente viu até por tudo que aconteceu na economia alguns clientes diminuindo de tamanho e quando isso acontece a manutenção também é ajustada para novo patamar de tamanho do cliente e no momento que o cliente se recupera você tem um ajuste para cima em termos de manutenção, capturando essa retomada do cliente, em algumas situações você tem até um reajuste para cima da manutenção mesmo sem a cobrança do incremento de licença, uma vez que o cliente não superou o patamar anterior que ele já tinha pago em termos de licenciamento, então parte importante desse crescimento que a gente viu de manutenção no trimestre também se originou desse comportamento do modelo corporativo.

Migrando para a tua segunda pergunta com relação ao ambiente competitivo tem sido uma pergunta bastante frequente nos nossos calls de trimestre. A gente não teve nenhuma grande mudança em relação aos últimos trimestres, os players internacionais têm se movimentado fora do Brasil, acho que recentemente vimos o movimento da Oracle com a aquisição aprovada da NetSuite, temos ouvido comentários no mercado de que há intenção deles de trazer essa solução para o Brasil, pelo que a gente conhece é uma solução que foi concebida originalmente como ERP voltado para cloud, acho que o trabalho, se essa for realmente a intenção da Oracle é o desenvolvimento de canais de distribuição, porque esse mercado de SMB exige sistema de

distribuição muito bem alinhado com as características desse mercado. Fora isso acho que o ambiente competitivo se apresenta bastante similar aos períodos anteriores.

Fred Mendes: Perfeito Maia obrigado. Se eu pudesse fazer um follow-up na primeira pergunta referente à parte de manutenção, como você disse que essa linha vem acima do que a gente tinha que também, como você acha que essa linha se comporta daqui para frente com inflação menor, mas um churn que me parece que talvez tenha batido o pico e pode começar a reduzir eventualmente - difícil prever - mas dado que esse é meio efeito sanfona, as empresas reduzem de tamanho depois acabou voltando, teoricamente poderia ter impacto nessa linha? Você acha que dá para ficar mais otimista em relação a essa linha ou ainda o resultado do 1T ainda não dar teoricamente para jogar para os próximos? Obrigado.

Gilsomar Maia: O que eu posso dizer a esse respeito Fred é que esse salto que a gente viu de 6 milhões aproximadamente no 4T para o 1T tem muito a ver com esse comportamento do modelo corporativo no 1T. Então não deveria alimentar expectativa de ver a evolução da manutenção nesse ritmo para os próximos trimestres.

Essa questão que você colocou também do IGPM que é o principal indicador de reajuste de manutenção, tem apresentado resultados mais baixos e também chama nossa atenção, acho que é um ponto que a gente tem que acompanhar ao longo do ano.

Sei que é um pouco repetitivo, mas é importante lembrar que de forma mais simplista a equação de manutenção tem três variáveis: uma é o churn que a gente viu melhora muito tímida ainda nesse 1T, nada relevante, os patamares ainda se mostram muito parecidos com ano passado. A inadimplência é outro fator que também implica no churn, ainda está se mantendo num patamar elevado. A gente vê já alguns movimentos muito iniciais de algumas empresas diminuindo um pouco o nível de inadimplência, mas de fato o nível geral de inadimplência ainda se mostra bastante alto.

A segunda variável dessa equação é a inflação que eu acabei de comentar que você está correto, é um ponto que a gente tem que acompanhar ao longo do ano e ver como isso vai se comportar. E o terceiro são os novos contratos de manutenção decorrentes das vendas de licença. O início do ano acho que ainda mostrou uma queda ainda relevante em termos das vendas de licenças ano contra ano. Estamos falando de uma queda na casa de 12%; porém a gente vê um humor geral do mercado um pouco melhor quando comparado com ano passado, principalmente o início do ano passado.

Chegamos a comentar isso no call do 4T, fica a impressão para a gente que as empresas estão com a mente um pouco mais positiva agora no começo do ano. Então voltou a reiterar que talvez não tenha um declínio da licença este ano como vimos nos anos anteriores. Tem uma chance de termos um desempenho um pouco melhor da licença, o que pode contribuir nessa equação para a gente também ter fluxo de entrada um pouco melhor de novos contratos de manutenção.

É isso que vejo para a manutenção. A manutenção crescendo certamente num ritmo menor do que foi nesse trimestre, mas a gente vê melhora no churn por conta de redução de inadimplência ao longo do ano e se a gente vê fluxo de entrada um pouco mais favorável isso pode contribuir sim favoravelmente para a equação da manutenção do ano.

Fred Mendes: Perfeito Maia muito obrigado.

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

Valder Nogueira: Bom dia a todos. Na questão da margem de contribuição de serviços e do hardware a gente viu alguma melhora ou alguma estabilidade. Respeitando-se claro os efeitos sazonais, o que vocês estão olhando para frente em relação ao comportamento dessas margens de contribuição? Porque hardware está surpreendentemente boa, está melhorando muito acima do que o mercado estava esperando não?

Gilsomar Maia: Bom dia Valder, Maia falando. O hardware e os serviços são negócios que tem característica um pouco diferente do software. O software tem por natureza um business bastante recorrente e bastante resiliente consequentemente. Hardware e serviços temos uma recorrência bem menor, bem tímida comparada ao software. Acho que tem uma resposta por outro lado também mais imediata como termômetro de mercado.

Serviços de fato a gente tem enfrentado dificuldades nos últimos períodos, a alocação dos nossos profissionais ainda continua em patamares baixos quando a gente olha nosso histórico, fizemos os ajustes de estrutura, e como comentei no trimestre passado isso exige bastante cautela para não exagerar também, primeiro porque a gente tem que se valer de um corpo técnico capaz de entregar soluções aos clientes e atender nossa base de clientes.

E segundo que caso haja retomada de mercado a gente precisa ter esse time também capaz de fazer essas entregas, porque você ampliar um time de serviços é algo que leva tempo, em geral isso leva no mínimo seis meses, então temos que ser bastante cauteloso nisso. O trabalho que tem que ser feito em serviços, tem sido muito voltado à venda de projetos de serviços, especialmente projetos menores e é isso que o nosso time comercial está bastante focada agora, os projetos menores eles são na minha opinião muito alinhados com a frente de subscrição por que você tem diluição dos gastos do cliente.

Outro ponto favorável também para serviços é que os projetos menores contribuem para que a gente tenha uma resposta um pouco mais rápida no resultado de serviços, porque projetos maiores normalmente exigem tempo de preparação dos clientes depois da venda do projeto, então por esse tempo de preparação às vezes você pode ter uma recuperação no patamar de venda de serviços, mas aquilo leva tempo para ter respostas em resultado. Já os projetos menores além de você fracionar o nível de investimento do cliente você tem uma entrega mais rápida e

consequentemente uma melhora na alocação mais rápida também dos nossos profissionais e no resultado de serviços.

Valder Nogueira: Ainda nessa pergunta Maia o que foi contribuição do ambiente, o que foi contribuição da disciplina operacional de vocês?

Gilsomar Maia: Eu vejo que nesse momento a disciplina operacional ainda tende a trazer mais frutos para gente. Foi muito mais eu acho o ajuste que a gente fez no 4T, as vendas de serviços que nós já fizemos no 1T elas não têm reflexo ainda no resultado de serviços, teríamos que acompanhar esse resultado de serviços ao longo do ano para ver essas ações tanto de vendas quanto de ajustes operacionais no dia-a-dia se refletindo em resultado.

Valder Nogueira: No seu discurso Maia você bateu duas vezes em vento de caldas tanto vindo de Bemacash, ou seja, são vendas que você fez, mas que ainda vão gerar receitas; e o que você jogou como ponto de inflexão na migração para SAS. O que está represado que a gente não está conseguindo ver, o que pode ser diferencial para as diferentes linhas de receita daqui para frente? Assumo a economia ceteris paribus mas o que tem de represado?

Gilsomar Maia: O Bemacash como é uma solução que combina hardware e software tem uma questão sazonal também no 1T que é inegável, então o que a gente pode acompanhar ao longo do ano, é talvez uma evolução um pouco mais forte de Bemacash ao longo dos meses, ao longo dos trimestres, comparativamente ao que foi nesse 1T. Então não acho que isso talvez seja uma proxy muito boa em termos de vendas o que foi o 1T de Bemacash por exemplo.

É bem claro também que esse mercado Bemacash é um mercado bastante sensível a questão de inadimplência, desemprego em geral. Acho que se a gente tem uma melhoria também desse ambiente econômico isso tende a contribuir bastante também para esse mercado.

Na ponta do nosso SMB que é nosso mercado principal, aí tentando conectar um pouco com a segunda parte da tua pergunta anterior a gente tem nesse último ano especialmente depois da integração das soluções da Bematech, da integração das equipes Bematech, a gente começa a capturar também um pouco do benefício de estar trabalhando em conjunto, ou seja de atender o cliente de forma mais completa no lado de automação, tanto na questão do software como na questão do hardware. Então os clientes começam a entender um pouco mais a lógica que está por trás disso.

Essa semana por exemplo está acontecendo aqui no Expo Center Norte o evento da APAS, que é a associação dos supermercadistas, a maior feira de supermercados do mundo que se tem registro. Lá a gente está inclusive com um stand onde estamos apresentando todas nossas soluções para esse segmento em específico conjugando soluções oriundas da EMS, da Bematech, da PC Sistemas e tudo integrado, com mobilidade, self check out. Eu vejo que a gente tem um certo potencial represado que o ambiente nos últimos dois anos também não foi nada

favorável talvez para a gente explorar isso, mas essa combinação das soluções das equipes entre Bematech e Totvs acho que ainda tem resultado para ser apresentado.

Por fim também o business de hardware, e aí sim fazer uma conexão mais clara com tua pergunta anterior, ele sofreu uma alteração muito grande nos últimos dois anos. Volto a reforçar que a descontinuação da impressora fiscal em mercados como o de São Paulo por exemplo mudou bastante o perfil do portfólio de hardware da Bematech e depois da junção com a Totvs a gente tem focado muito no desenvolvimento de soluções de negócio.

Hoje o business de hardware mesmo depois dessa mudança que houve na questão da impressora fiscal que era de longe o produto com maior rentabilidade no portfólio da Bematech a gente vê uma recuperação bastante consistente e da margem, começa a ver uma evolução das vendas; mas isso do mix de produto de hardware muito menos dependentes entre outras questões fiscais e muito mais voltados para solução de fato de negócio dos clientes.

Valder Nogueira: ok e da inflexão do SAS?

Gilsomar Maia: Da inflexão nossa percepção aqui é que a mudança de modelo claramente já tem adicionado mais do que retirado entre outras a receita de software. A gente viu isso já, o primeiro sinal disso foi no 1T quando a gente teve crescimento quarter over quarter da receita de software. Isso voltou a acontecer no 4T e agora se confirmou no 3T.

Então isso dá elementos para a gente de que já cruzamos de fato aquele ponto de inflexão na receita, o que ainda não se materializou, não se consolidou é uma inflexão no comportamento do bottom line e é isso que a gente está perseguindo.

Então isso acho que é outro ponto que está represado e mesmo uma conexão com nosso guidance que foi dado de EBITDA ele tem uma evolução a ser obtida ao longo do ano de margem de EBITDA, nominalmente em termos absolutos. Então essa inflexão também é outro ponto que a gente tem que observar ao longo desse ano.

Valder Nogueira: Obrigado Maia.

Operadora: Próxima pergunta André Baggio, J. P. Morgan.

André Baggio: Olá bom dia Maia, bom dia a todos. Maia uma continuação dessa pergunta do Valder: quando vocês falam que o SAS ajudou, acho que está ajudando na receita; agora como funciona para o SAS ajudar a margem?

Porque o SAS pelo que eu entendo não afeta muito o custo, então o SAS afeta principalmente a receita e se já está ajudando receita porque ainda não passou esse ponto de inflexão na parte de margem? Ou são outras alavancas que não o SAS que vão ajudar vocês na questão da margem?

Gilsomar Maia: Bom dia Baggio. Olha a questão do SAS basicamente a explicação está relacionada ao comportamento de receitas e despesas. Historicamente a gente sempre teve algum nível de crescimento importante na parte de custos, mas a receita de software sempre evoluiu bem e normalmente superando o crescimento de custos.

Na medida em que a gente entrou nessa troca de modelo isso começou comprometer muito o crescimento da receita, mas como você bem comentou os custos continuaram entre aspas caminhando vida normal. Então houve uma desconexão grande entre essa dinâmica de custos e despesas com o top line.

À medida que essa troca de modelo, que essa transição para o SAS começa a voltar a adicionar receita para a gente, a gente começa a aspirar a uma condição de voltar ao comportamento tradicional da companhia no qual a gente volte a ter crescimento de receita mais adequado ao crescimento de custos da companhia. Então é nesse sentido que o SAS tende a contribuir.

No trimestre em si reconheço que é difícil a gente enxergar isso Baggio porque é impossível o SAS num trimestre conseguir compensar um reajuste salarial da ordem de 6,3, 6,29 que a gente teve. Então se em um quarter praticamente metade da minha folha teve aumento de mais de 6% é impossível o SAS tirar esse delta todo no quarter.

Adicionalmente a isso tivemos também o abono que foi provisionado todo nesse quarter. Então acho que seria injusto a gente dizer que a subscrição pelo menos não começou a contribuir nessa recuperação, porque há claramente um ritmo, um comportamento diferente; os custos eles têm uma distribuição de reajuste mais concentrada no 1T e no 4T do ano e já a receita especialmente a recorrente ela tem uma distribuição mais linear. Então sempre houve esse descompasso e no momento da troca de modelo acho que isso fica mais acentuado.

André Baggio: Só mais uma pergunta na parte de hardware. O dólar ficou num nível mais baixo do que no ano passado, isso está ajudando essa margem de hardware?

Gilsomar Maia: Olha Baggio o que a gente fez ano passado foi se balizar pelo custo, obviamente impactado pelo dólar principalmente, para ajustar o preço de venda. Hoje o preço que a gente pratica ele está adequado para esse patamar de dólar que a gente tem. Se a gente tiver uma flutuação relevante em cima do dólar atual o nível de preço fatalmente teria que ser revisado.

Então hoje o preço que estamos praticando está adequado para esse patamar de dólar especialmente. Então eu não diria que se o dólar não tivesse recuado o que a gente teria que ter feito? Ter ajustado mais o preço de venda, basicamente isso que houve.

Não sei se enderecei adequadamente tua pergunta?

André Baggio: Ajudou sim muito obrigado Maia.

Operadora: A próxima pergunta vem de Susana Salaru, Itaú.

Susana Salaru: Oi bom dia pessoal. Nossa pergunta é mais sobre a evolução da integração de Bematech, como foi a conversão de vendas agora no 1T, se está em linha com que a gente tem de expectativa para o ano, uma conversão de chegar em 2000 vendas, essa seria a primeira pergunta.

A segunda pergunta é a mesma coisa em relação ao guidance. A gente tem um guidance para o ano de EBITDA, o EBITDA a nosso ver foi bem no 1T, então a gente tem expectativa ainda inicial que o guidance possa ser superado no ano, obrigado pessoal.

Gilsomar Maia: Bom dia Susana. Falando a respeito da evolução das vendas, sim está em linha com nosso plano. A gente superou no final do ano passado o número de 300 vendas de Bemacash, nossa meta para este ano é de chegar num número próximo de 1000 vendas até o final deste ano, não 2000 mas 1000 vendas.

No 1T a gente já previa que o número não cresceria tanto frente ao trimestre passado por que tipicamente esse mercado ele não é um mercado muito aquecido no início do ano. A gente está bem em linha com que foi planejado até agora, teve crescimento, mas não muito relevante no 4T para cá, mas nosso plano é agora no 2T, 3T especialmente a gente acelerar esse crescimento no número de vendas. Então isso por enquanto acho que está bastante em linha com nosso plano.

A segunda questão voltada ao guidance, hoje tenho que ser um pouco cauteloso em falar sobre superação dele porque a gente provê uma banda de Ebitda, sendo um Ebitda correspondente ao valor muito próximo que a gente fez ano passado de 359 até 395, o que traria crescimento de 10% frente ao Ebitda do ano passado.

Na nossa interpretação interna é que foi um bom começo de ano em termos relativos, a gente está começando o ano melhor e acho que é muito cedo ainda para falar em mudança. Tem um aspecto que todos estão acompanhando, sei que você também está acompanhando bastante de perto, que é essa questão relacionada à oneração de folha para a segunda metade do ano, isso é uma componente que está afetando a estrutura de custos de mais de 50 setores. O nosso segmento específico ainda tem tido algum nível de interação com os órgãos de governo para explicar um pouco da lógica que foi construída lá atrás porque a rigor houve aumento de arrecadação, aumento da força de trabalho nesse segmento de tecnologia.

E tem toda uma lógica que faz muito sentido para esse segmento tanto do ponto de vista das autoridades arrecadoras quanto do próprio setor mesmo, quando a gente pensa em competição global. Na nossa cabeça não faz sentido você taxar a produção da tecnologia, mas sim o consumo, porque de fato a tecnologia é um mercado global e você tem o consumo de tecnologias desenvolvidas lá fora que são consumidas aqui dentro, e se você taxar o desenvolvimento, o salário do desenvolvedor, você vai estar estimulando muito mais o desenvolvimento fora do Brasil e você vai estar criando uma desvantagem para os players nacionais.

Então essa discussão ainda está em curso. Talvez isso resulte em alguma modificação ainda, mas caso não ocorra eu vejo um movimento não só da Totvs mas do mercado em geral em termos de ajuste de preço. Acho que isso é o que a gente tem que observar e que traz um pouco mais de cautela para gente em como conduzir nosso resultado ao longo do ano para ficar dentro desse intervalo de guidance. Eu não falaria agora em mudança ou superação disso não.

Susana Salaru: Perfeito muito claro, obrigada Maia.

Operadora: Com licença, lembramos que para fazer perguntas basta digitar asterisco um, estrela um. Novamente, para fazer perguntas basta digitar asterisco um, estrela um.

Próxima pergunta Valder Nogueira, Santander.

Valder Nogueira: Já que ninguém pergunta eu pergunto. Como está andando as discussões da taxa da folha de pagamento? Em que pé está, que ângulos o mercado poderia ficar um pouco mais otimista com esse delta a mais de pagamento e na verdade não vir tanto mais quanto está sendo ventilado?

Gilsomar Maia: Valder essa discussão é uma discussão bastante complexa. Acho que vocês devem ter acompanhado, há três semanas se não me engano houve uma coletiva de imprensa junto com Abrascom e com algumas empresas do setor. O Laércio estava nessa coletiva, estava Stefanini, BRQ e outras empresas também importantes do setor.

Foi uma espécie de um manifesto do setor como um todo contrariamente a essa medida por que, como comentei há pouco com Susana é uma medida que nem do ponto de vista de arrecadação faz sentido, muito menos do ponto de vista de lógica de negócio.

Como comentei taxar o desenvolvimento ao invés de taxar o consumo da tecnologia é contra intuitivo. Se a gente imaginar que cada vez mais a tecnologia está avançando para robotização, internet das coisas, a intervenção humana ela tende a ter um papel um pouco menos relevante na composição e na estrutura de custo das empresas com tecnologia no futuro.

Então até do ponto de vista do agente arrecadador ele taxar a folha de pagamento vai na contramão dessa tendência de tecnologia. Cada vez mais a gente vê robôs, checkbox fazendo trabalho de atendimento. Então software, tecnologia está sendo uma variável cada vez mais importante de todos os negócios e com nível de interferência humana menor, então não faz sentido.

É claro que por toda a complexidade fiscal que o governo está enfrentando e toda a complexidade também de debates a respeito de como tratar de ajuste fiscal junto aos parlamentares não é uma agenda simples; mas está sendo conduzida de forma bastante técnica, com dados, mostrando

junto ao próprio executivo e mesmo ao legislativo dados concretos a respeito de arrecadação, geração de emprego nos últimos anos.

E o que a gente está tentando como setor na realidade é sensibilizar no sentido de mostrar que a medida é uma medida errada tanto para as empresas brasileiras quanto para o próprio fisco. A contribuição para a previdência está baseada na receita das empresas e na nossa visão não faz muito sentido porque é aí que está o crescimento maior.

Agora eu pessoalmente sei que é uma agenda difícil. A gente deve ter uma definição disso imagino dentro de um mês, talvez um pouco mais, não muito; porque a rigor a medida provisória entra em vigor no dia 1 de julho, então não há muito como você alongar essa conversa, porque uma vez que a medida estiver em vigor as empresas vão ter que tomar suas ações de ajuste de preços, de ajuste de contratos provavelmente, do contrário muitas empresas já manifestaram preocupação que elas vão ter que fazer redução porque elas não têm como absorver esse custo na estrutura delas.

Então uma vez que elas tomem essas medidas com a medida provisória em curso no dia 1 de julho é complicado depois você voltar atrás. Então a gente deveria ter uma definição de cenário num horizonte não muito longo.

Valder Nogueira: Obrigado Maia.

Gilsomar Maia: De nada.

Operadora: Mais uma vez lembramos que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas.

Gostaria de passar a palavra ao Sr. Gilsomar Maia para as considerações finais. Por favor Sr. Maia pode prosseguir.

Gilsomar Maia: Bom como disse no final dos meus comentários antes do Q&A queria agradecer a presença de todos na nossa teleconferência e dizer que estamos bastante focados e determinados em criar um ponto de inflexão no bottom line. Reconhecemos que a tarefa não é simples, mais do que exigir medidas internas da companhia estamos bastante focado nessa direção. Agradeço mais uma vez a presença de todos 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.